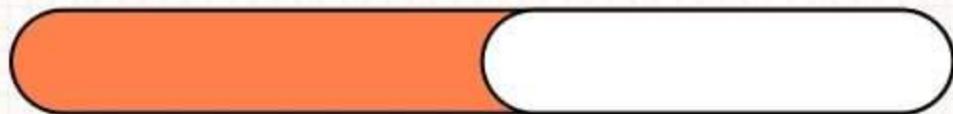




# 有效应对客户关系管理的投诉与纠纷



# 目录

## CONTENTS

- 理解客户投诉与纠纷的根源
- 建立有效的投诉处理机制
- 提高客户服务质量以预防纠纷
- 解决纠纷的策略和技巧
- 利用数据和反馈持续改进



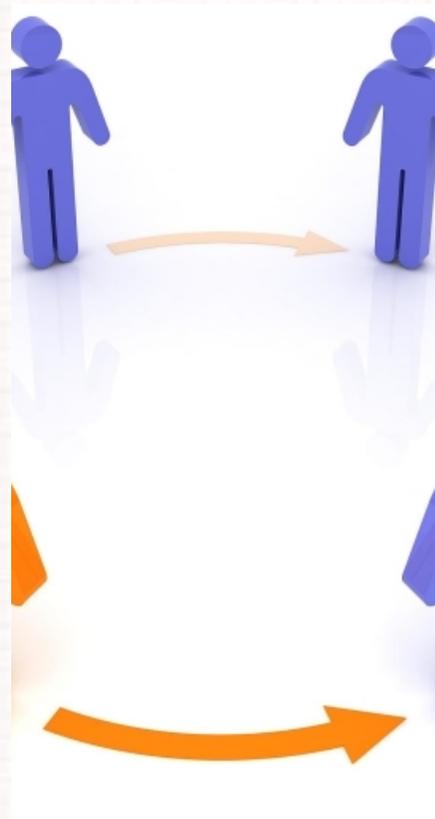
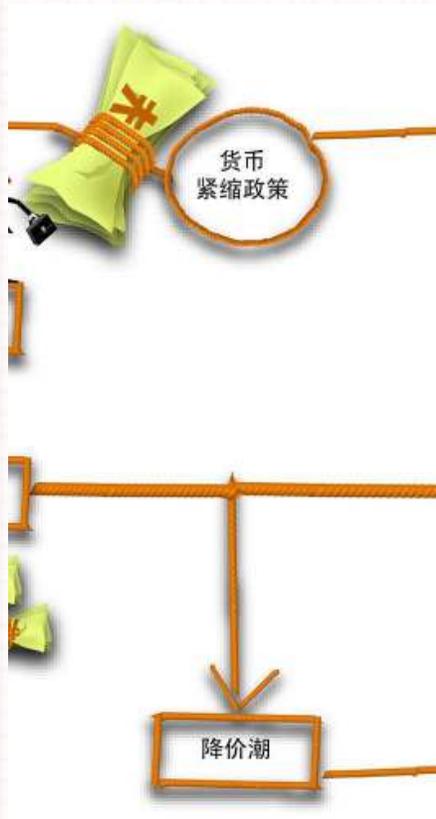


# 01 理解客户投诉与纠纷的根源





# 客户需求未被满足



01

客户对产品或服务的功能、性能、外观等方面有更高的期望，而实际体验未能满足其需求。



02

客户在购买过程中对产品或服务的某些细节或条款存在误解，导致实际结果与期望存在较大差距。



# 产品或服务存在问题

产品在设计、制造、包装等方面存在缺陷或质量问题，导致客户使用过程中出现故障或不满。

服务流程不顺畅、响应不及时或服务人员态度不佳，给客户带来不良体验。





# 客户对服务体验不满



客户在接受服务过程中感到等待时间过长、服务流程繁琐或服务人员态度冷漠。

客户对售后服务或客户关怀的缺失感到不满，认为企业缺乏对客户的关心与重视。

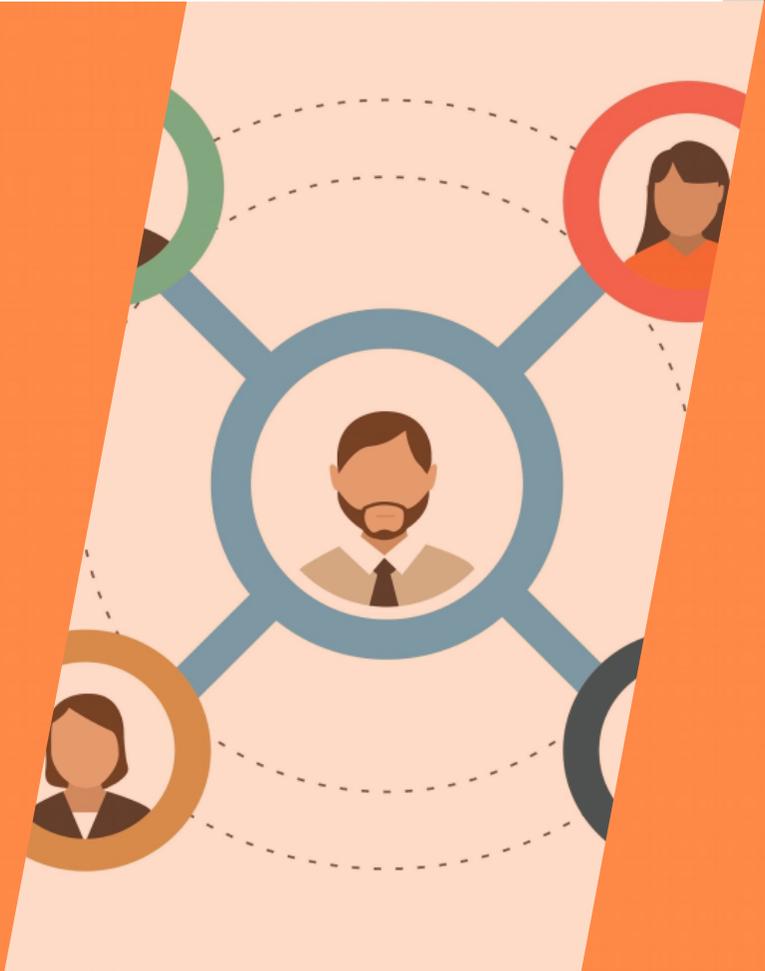


# 02 建立有效的投诉处理机制





## 设立专门的投诉渠道



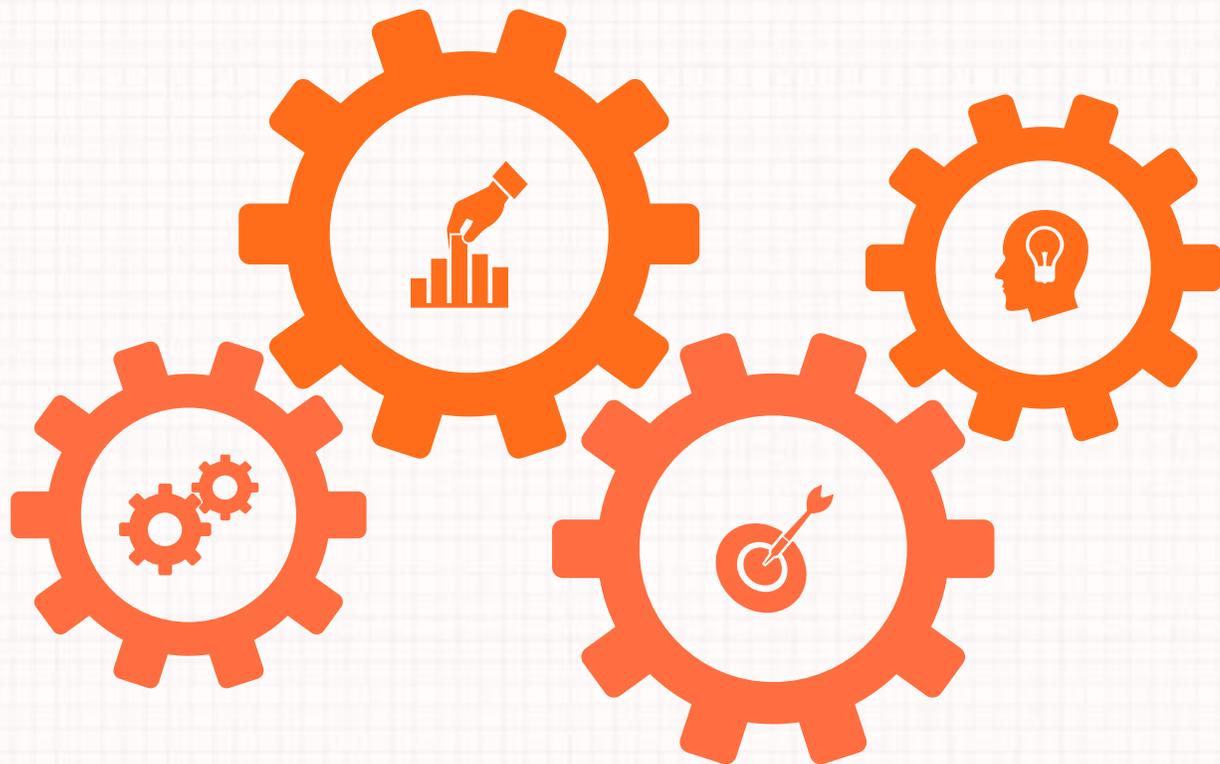
设立专门的投诉邮箱、电话和在线客服渠道，方便客户随时反馈问题。

提供多语种服务，满足不同国家和地区客户的需求。





# 快速响应客户投诉



设立专门的投诉处理团队，确保客户投诉得到及时响应。

制定投诉处理流程，明确各部门的责任和时限，提高处理效率。



# 确保客户信息的保密性

对客户信息进行严格保密，防止信息泄露和滥用。

采取加密技术等措施，确保客户数据的安全性。



# 03 提高客户服务质量以预防 纠纷



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：  
<https://d.book118.com/598067141077006100>