5. Casos de uso →

DESAFIO

SOLUÇÃO

BENEFÍCIOS

AUTOMOVEL

A rede de pós-venda em Espanha é composta por 44.000 oficinas. Conseguir um serviço ao cliente homogéneo, uniforme, de qualidade e eficiente é um dos principais desafios que os fabricantes de automóveis enfrentam e, para isso, dedicam enormes esforços.

No entanto, com um número tão elevado de oficinas, o controlo do serviço pós-venda dos construtores é complexo e nem sempre satisfatório.

O nosso conselheiro virtual de serviço pós-venda de um grande construtor automóvel é capaz de atender os clientes em 4 línguas, verificar os dados relativos a ele e ao seu veículo na base de dados e modificá-los se necessário.

Formado para localizar a oficina mais adequada para o cliente, organizar a marcação da sua visita, avisar o seu conselheiro habitual da sua chegada e propor e gerir toda a gama de serviços pós-venda da oficina, desde a recolha e entrega do veículo ao domicílio ou do veículo de substituição...

Disponibilidade 24/7 de uma agenda única com as diferentes 4 idiomas no serviço de apoio ao cliente

IIntegração da agenda única com as diferentes oficinas

Ominicanalidade no atendimento ao cliente.

Simplificação do processo de gestão das marcações.

