12:00 PM - 12:30 PM

360-Customer View





F5RSTVONMARTIN



Wie eine 360-Grad-Kundensicht die Customer Experience perfektioniert und Customer Care effizient macht

Die heutigen Speaker



Deniz Bergmann

FBRSTVONMARTIN

Director HubSpot
Diamond Partner Agency

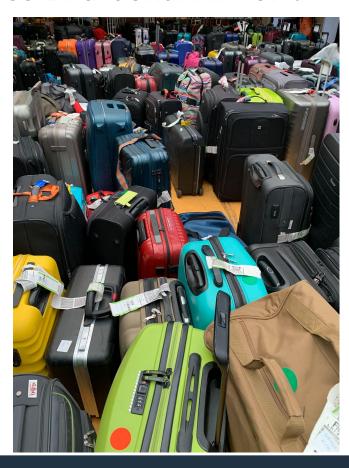


Christian Hösbacher

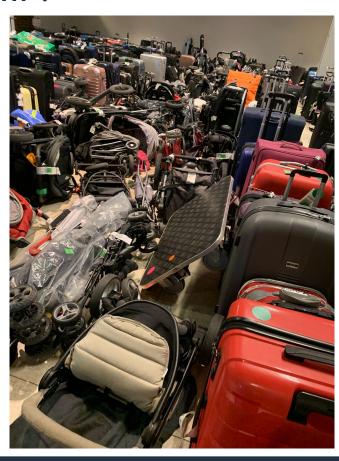


Corporate Account Executive DACH

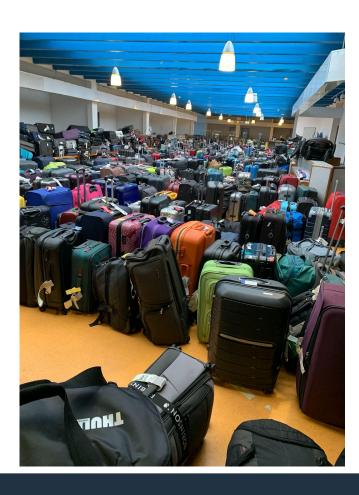
Kommt Ihnen dieses Bild bekannt vor ?



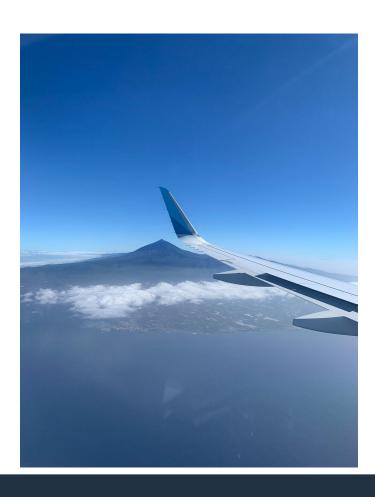
Dieses Bild vielleicht?



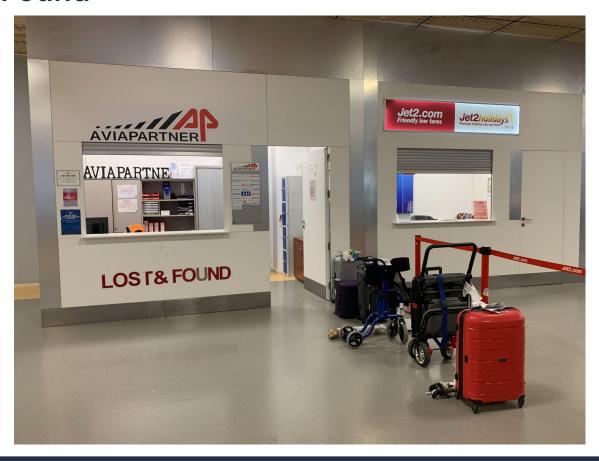
Oder das?



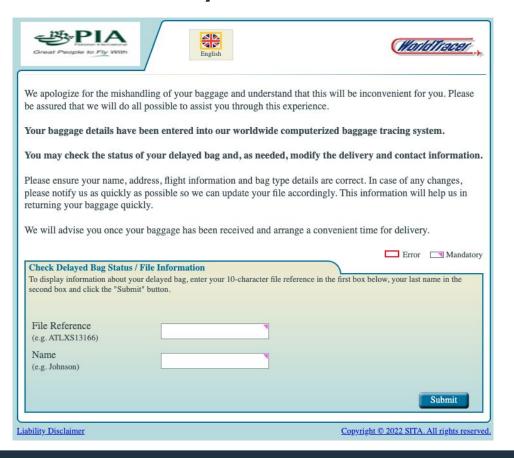
Landeanflug



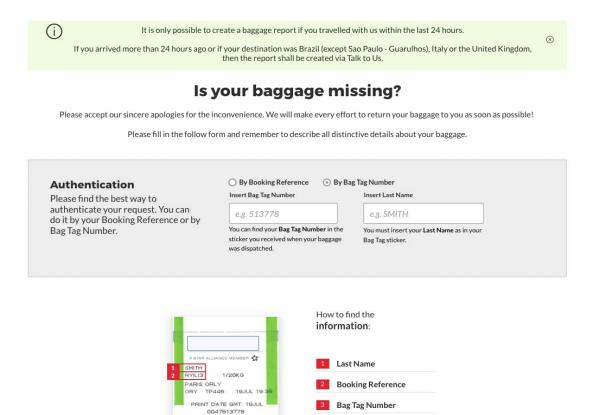
Lost and Found



Weltweites "WorldTracer-System"



Airline Webseite

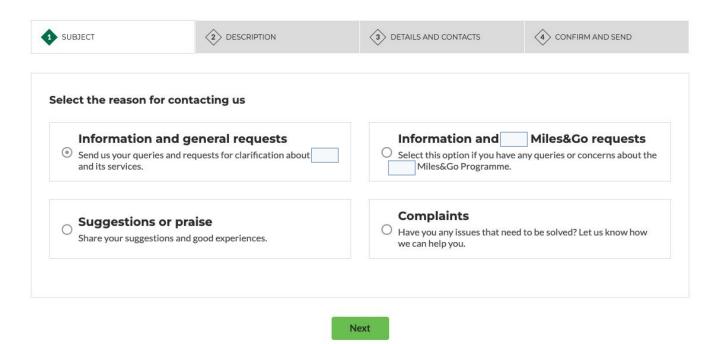


0047 TP 513778 3

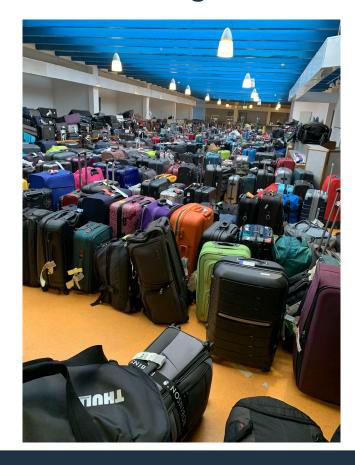
Talk to us

Talk to us

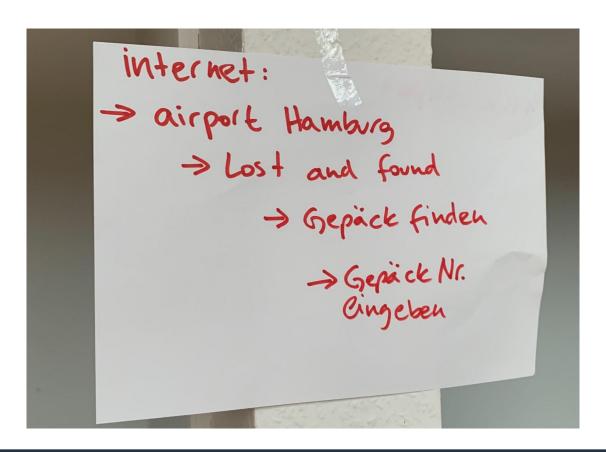
Send us your information requests, praise, suggestions or complaints.



Final Destination: Terminal Tango



Gepäck wieder finden in 2022



Eigentlich ist das bereits die Lösung



TP 454768

Customer Touch Points



Check-In

- → Koffer Tag ID
- → Reisedaten
- → Kontaktdaten
- → Gewicht



Lost & Found

- \rightarrow Koffer Tag ID
- → Reisedaten
- → Kontaktdaten
- → Beschreibung



Worldtracer.aero

- \rightarrow ID (= Case No.)
- \rightarrow Name



Airline (Webseite, Call Center)

- → Alles von Neuem
- → Kein Chat
- → pdf-Formular



F5RSTVONMARTIN

12:00 PM - 12:30 PM

360-Customer View



Klassische Journey: Der Bestellstatus

01

Lieferung kam nicht an

Vor zwei Wochen online Sneaker bestellt - keine Bestellung in Sicht! 02

Support-Chat auf Website

Chat-Bubble auf Webshop mit "Benötigen Sie Hilfe?"-Text und Themenauswahl. 03

Alle Daten über Chat

Auswahl des Thema "Versandstatus" und automatischer Kontakt- und Bestelldatenabfrage. 04

Zentrale Datenspeicherung

Automatische Ticketerstellung und Zuordnung anhand der E-Mail-Adresse im CRM.

Support-Chat auf Website





Bestellstatus abfragen

05

Erwartungsmanagement

Automatisierte E-Mail zum Eingang der Anfrage und 24 Stunden Wartezeit. 06

Automatisierte Zuordnung

Durch das Thema "Versandstatus" wird das Ticket an Mitarbeiter Thomas zugewiesen. 07

Kundenhistorie griffbereit

Thomas kann alle Daten am Ticket aufrufen und prüft den Versandstatus im HubSpot-Deal mit der Bestellnummer. 80

Qualitative Kommunikation

Danach nutzt er eine der E-Mail-Vorlagen und trägt zusätzlich die spezifischen Infos zum Versandstatus ein.

Automatische Ticket-Erstellung und -Zuweisung





Vielen Dank für Deine Anfrage!

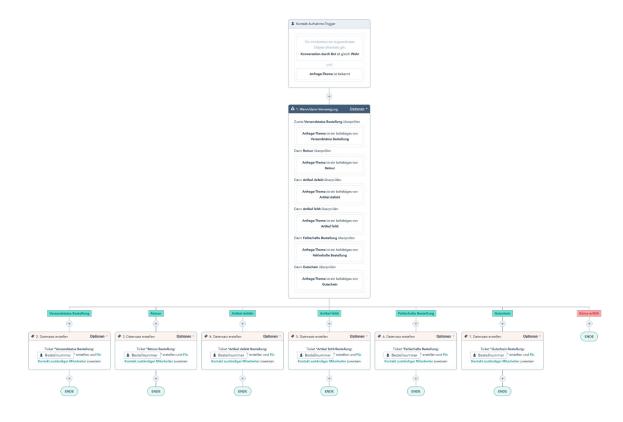
Wir werden Deine Anfrage mit der Nummer 1264897458 zur Bestellung 12345 vom 11/15/22 schnellstmöglich bearbeiten. Du kannst in spätestens 24 Stunden mit unserer Antwort rechnen.

Deine Lisa vom Sneaker-Shop

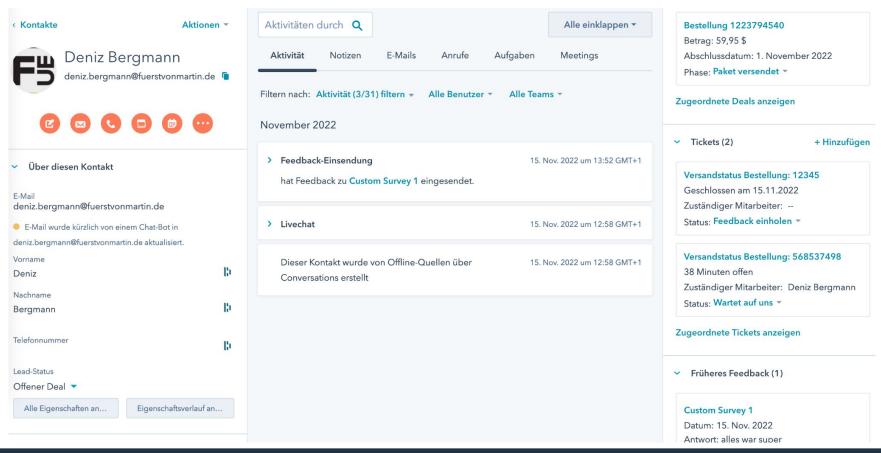




Automatische Ticket-Erstellung und -Zuweisung



Automatische Ticket-Erstellung und -Zuweisung



Bestellstatus abfragen

09

Antworten zeitnah liefern

Kunde weiß nun, dass die Bestellung noch ca. 3 Tage benötigt. 10

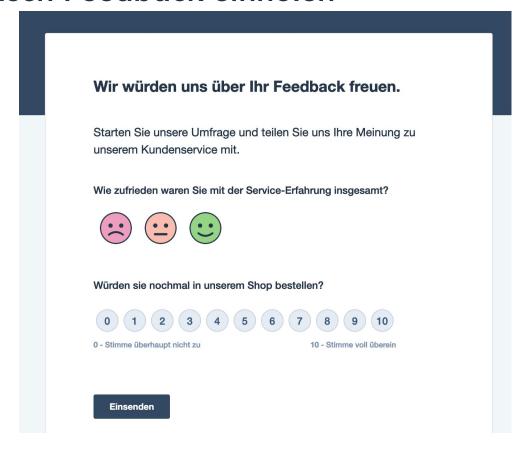
Aktivitäten sinnvoll timen

Thomas stellt das Ticket auf "Abgeschlossen, Feedback abfragen". 11

Kundenfeedback einholen

Daraufhin erhält Kunde eine Umfrage-Mail, die sie positiv beantwortet.

Automatisch Feedback einholen



Kontaktieren Sie uns:



Deniz Bergmann

FBRSTVONMARTIN

Director HubSpot Diamond Partner
Agency

deniz.bergmann@fuerstvonmartin.de



Christian Hösbacher



Corporate Account Executive DACH

chosbacher@hubspot.com

Thank you

Fragen?

Fragen

- Über welche Kanäle können Kunden Anfragen stellen (E-Mail, Formulare, Hotline, Chat usw.)?
- Wer nutzt Tickets für die Organisation von Kundenanfragen?
- Welche Tools werden eingesetzt?
- In wie vielen Systemen müssen Service-MA nach Informationen zu Bestellungen und Co. suchen?
- Wie lange warten Kunden im Durchschnitt auf eine Antwort? Wer weiß, wie lange die Durchschnittszeit ist?

