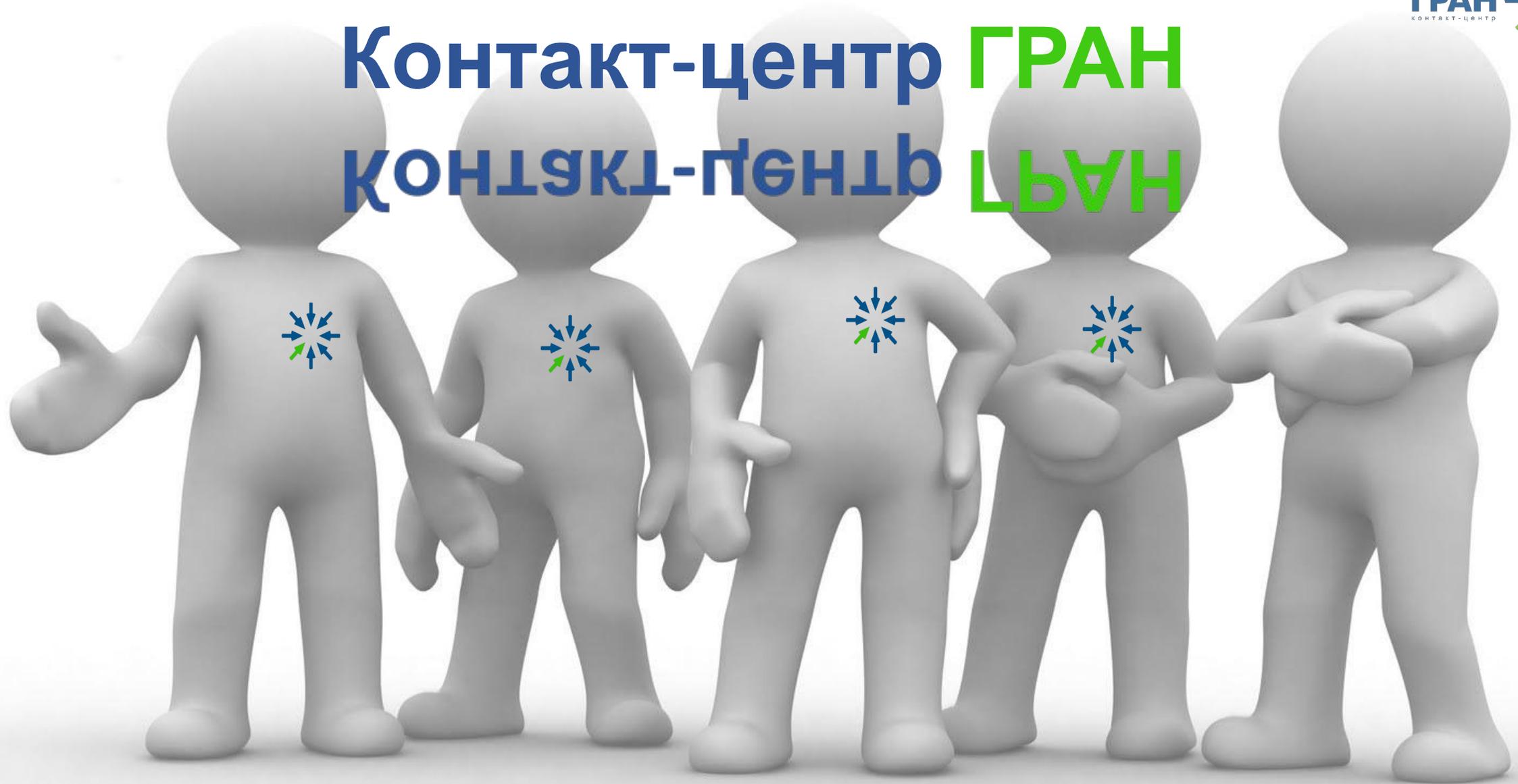
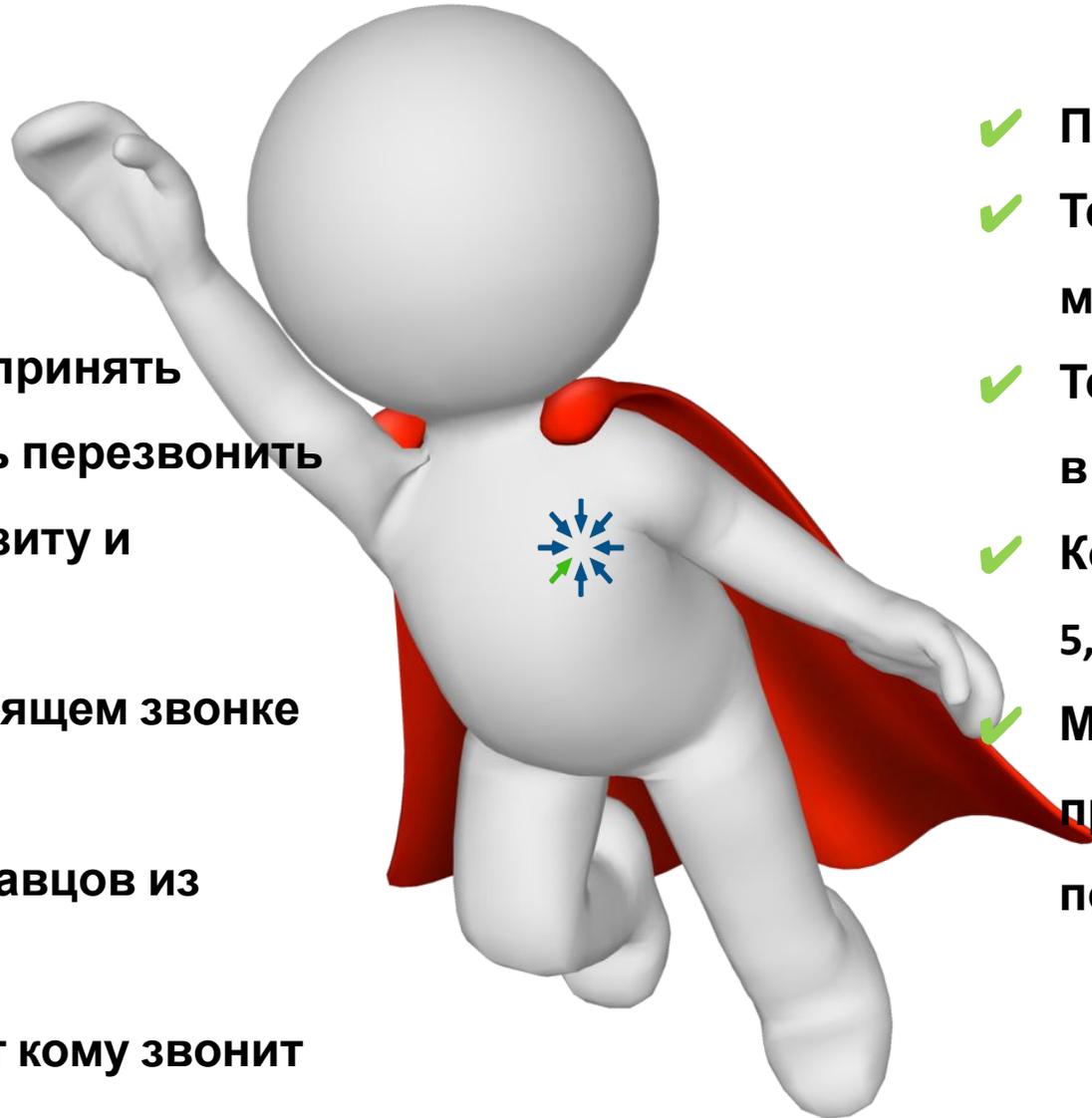


Контакт-центр ГРАН
контакт-центр ГРАН



Персональный менеджер

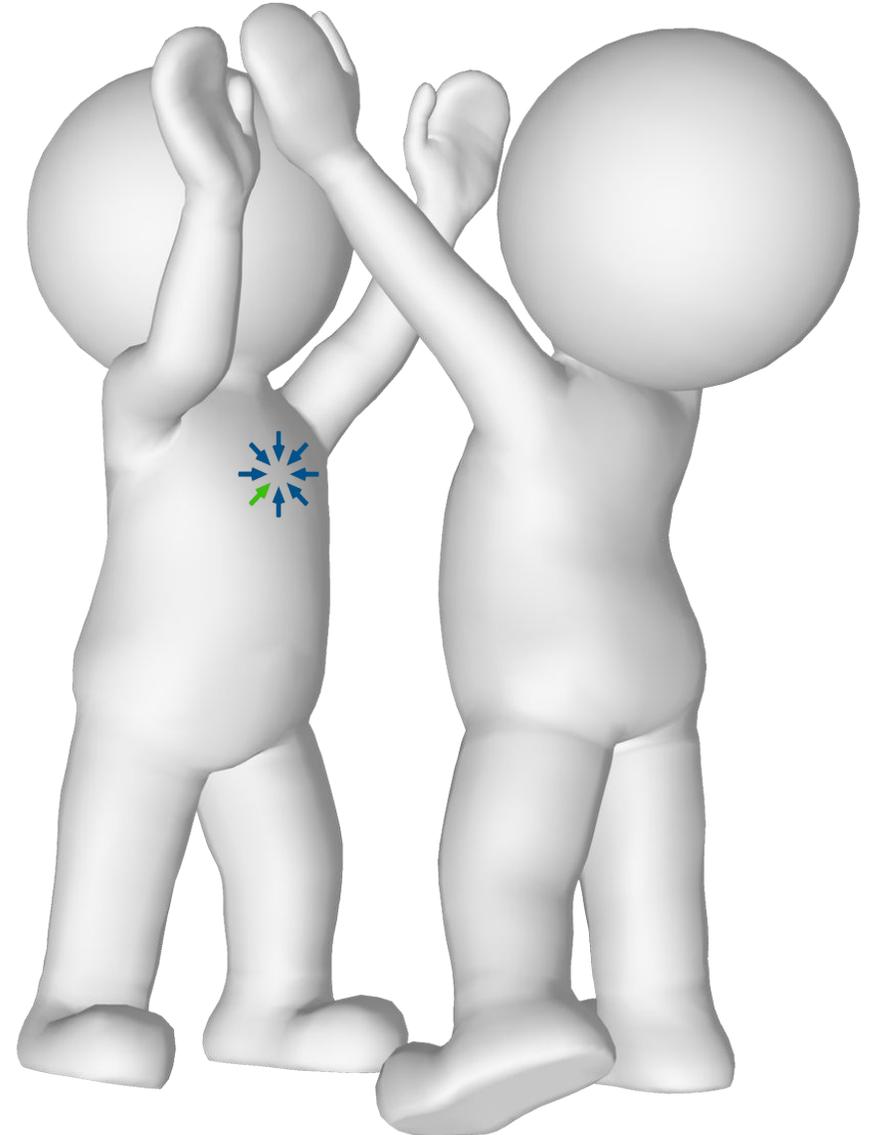
- ✓ Даже если ты не успел принять звонок – всегда можешь перезвонить
- ✓ Совмести звонок по визиту и решение по тикету
- ✓ Один раз помог на входящем звонке – всегда ответят тебе
- ✓ Убирай сам своих продавцов из черного списка
- ✓ Продавец всегда знают кому звонит



- ✓ Помощь только своим точкам
- ✓ Теперь все вопросы ты можешь решить сам
- ✓ Теперь у тебя не 40 визитов, а в два раза меньше
- ✓ Количество задач на визите не 5, а 3
- ✓ Мы понимаем твои приоритеты и расставили их по важности задач

Мы- Команда!

- ✓ Обучение за счет компании
- ✓ Практика в рабочее время
- ✓ Мы понимаем, что ты учишься – поэтому в декабре сделай качество не менее 95%, выполни хоть 1 задачу на визите и получи максимальную премию
- ✓ Помогаем друг другу – лучший наставник твой сосед по направлению
- ✓ Предлагай как сделать базу знаний удобней – мы обязательно их реализуем
- ✓ СВ и ОКК – твой лучшие друзья – знай, что **вместе у нас все получится**





**Повышение базовой ставки
Пройди обучение и получи**

**Грейдовая система
Сдай сертификацию
твоя ставка повысится уже с
января**

Рост заработной платы

KPI	Целевой показатель	%% выполнения
Качество обработки обращений (Берется среднее качество по всем проверенным коммуникациям)	100%	0%-90%
		90%-95%
		> 95%
Доля успешных визитов	80%	0%-90%
		90%-95%
		> 95%
Доступность, %%	100%	0%-90%
(Доля обработанных в установленный срок коммуникаций поступившим от клиентов по ТТ закрепленным за ВОЕ) ВОЕ должен обработать все коммуникации. Которые назначены/ поступили на него за установленный период)		90%-95%
Чат = 8 минут		> 95%
Spow = 5 рабочих дней		
Фотозадание – день в день		
<small>Исход = 3 круга. Обработка обращений = 1 рабочий день</small>		

Вместе мы можем

