ПЕРЕДОВОЙ ОПЫТ КОНТАКТНЫХ ЦЕНТРОВ 2023

Кейс Альфа-Банка ФизЮрики



КСЕНИЯ ДОЛГОВА

Эксперт по обучению и развитию персонала Альфа-Банк

Наши клиенты



Ключевые цели

#1

#2

#3

#4

Снижение трансферов

Сокращение длительности взаимодействия с клиентом Рост удовлетворенности клиентов Увеличение срока жизни клиента в АБ



Схема работы

AS IS

Вопрос по ФЛ и ЮЛ



Звонок на линию ФЛ



Звонок на линию ЮЛ





TO BE

Вопрос по ФЛ и ЮЛ



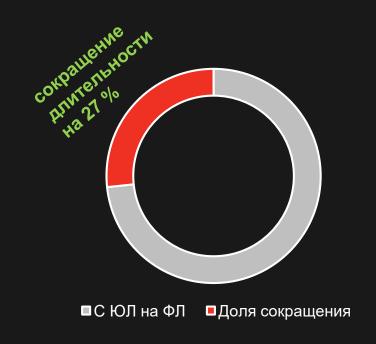
Звонок на линию ФЮ

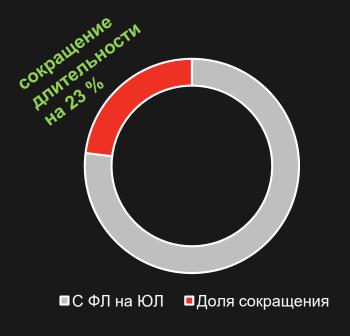


Обучение ФЮ

≈ **1400** операций

- Определили «донорские» линии
- Проанализировали программы обучения для ФЛ и ЮЛ
- Убрали блоки с ранее изученными тематиками
- Сформировали новые программы обучения
- Запустили одновременно 2-е группы обучения, где задействовали тренеров с разной экспертизой
- Сформировали группу наставников с экспертизой ЮЛ и ФЛ





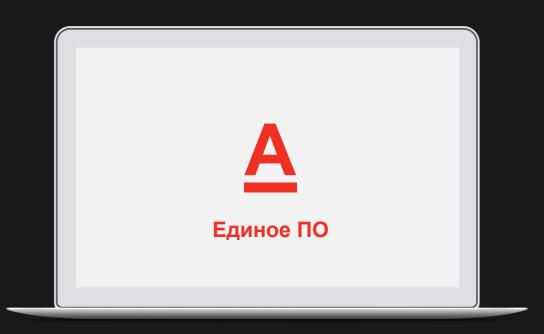
Сложности проекта #1

Проблема

Переключение на звонке между разными ПО

- Увеличение времени диалога
- Потребность в обучении нескольких ПО
- Вероятность ошибки

Решение



- Сокращение АХТ
- Сокращение длительности обучения
- Позитивное влияние на eNPS

Сложности проекта #2



Отсутствие повседневного опыта в процессах работы ЮЛ

Решение



- Бизнес-игра «Совет директоров»
- Круглые столы
- Public talk

Сложности проекта #3



Сопротивление новому процессу

Решение



- Марафон «Время первых»
- Корпоративная библиотека с книжной полкой для ФЮ
- Телеграмм канал
- Индивидуальные встречи с руководителем или коучем

Результаты



активных клиентов FizUR май 2023 г.



экспертов FizUR май 2023 г.



VOC (оценка клиента) FizUR май 2023 г.



доля положительных оценок (4 и 5)



FCR (решение вопроса на первом звонке) май 2023 г.

Мои контакты

Задайте мне вопросы



БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!