

## <u></u> <u>別</u> <u>別</u> <u>別</u> <u>第全球工商界</u> 2014-8-18 By:Robert J. Tamasy

客戶服務:無法協商的一方 CUSTOMER SERVICE: THE ONE NON-NEGOTIABLE

幾年前,我學到一個通用的商業真理,如果我們夠聰明的話就不會忘記:維持原來的客戶比招攬新客戶容易。這個道理對營利或非營利組織都適用。而要維持客戶的最好的方法就是透過持續良好的客戶服務。

爲什麼我最近會一直記起來這件事呢?這是因為我和我的太太在一個常去的餐廳有個很令人沮喪的經驗:當我們到達餐廳的時候,兩個餐廳的工作人員在討論另一個同事的問題,當她發現聲音大到我們都聽到時,這女侍匆忙地上前道歉。

一個年輕人帶我們到另一個很好的位置,但是服務人員卻是我們遇過有史以來最糟糕的。他突然出現、面無笑容、心不在焉讓我們覺得好像是我們在佔用他的時間。細節我就不說了,但這是我們第一次焦急不安地吃完飯便離開餐廳。

今天一般人遇到這樣的事情,通常會到社群網站上去抱怨得到這樣的待遇。但是我卻到餐廳的網站投訴,把我們的不愉快經驗寫出來。一個鐘頭後店經理打電話來道歉,問更多的細節並且堅持說他會做出正確的修正,並送我們免費的餐券。這件事看起來好像告一個段落,但是經過了很久的時間,我們沒有再接到任何來自餐廳的後續消息。

所以我們不僅僅在餐廳吃飯的時候得到不好的待遇,我們也開始懷疑餐廳的管理有問題。如果我要舉例一個糟糕的客戶服務,我一定會舉這個例子。雖然我們以前對這家餐廳感覺不錯,但現在我們一點也不想再去光顧了。

我也要舉一些例子,是那些客戶服務做的很好的公司,他們都是把客戶服務放在第一位的。他們盡全力去達到顧客的要求,發生問題的時候,他們馬上處理,全神貫注,下定決心每次都做對的事情。要怎麼樣才能做到?聖經提供我們有效的建議,儘管每個人的信念不同。

**已所不欲勿施於人**:為了要建立顧客至上的文化,要先問自己:我願意人如何對待我?就像耶穌對他的門徒說的:「你們願意人怎樣待你們,你們也要怎樣待人。」(路加福音 6 章 31 節)

**給予是回報和達成目標的最有效方法**:物質上或是服務上的付出會換來回饋-顧客的滿意、忠實支持、個人好好地完成工作的滿足感。「...*又當記念主耶穌的話,說:『施比受更為有福。*』」(使徒行傳 20 章 35 節)

把其他的人放在第一位:當顧客發現自己得到最好的服務和注意甚至超過他們的期待時,他們就會不斷地回來。「…*只要存心謙卑,各人看別人比自己強。各人不要單顧自己的事,也要顧別人的事。*」 (腓立比書 2 章 3-4 節)

勞勃·泰默西是領袖資產協會的傳播部副部長,這是一個總部在美國喬治亞州亞特蘭大的非營利組織。他也是一個有40 年經驗的退休新聞工作者。他寫過一本書「最佳狀態的商業:箴言給今日職場的歷久彌新智慧」(Business At Its Best: Timeless Wisdom from Proverbs for Today's Workplace)。他也與David A. Stoddard 合著一本書「導師之心」(The Heart of Mentoring)。最近他還編輯 Gary Highfield 所寫的書「當『想要』變成『必須』!」要了解更多資訊,可上網 www.leaderslegacy.com 或上他的部落格 www.bobtamasy.blogspot.com 以及www.bobtamasy.wordpress.com。

## 省思 / 討論題目

第一、你作為顧客是否曾經有不好的經驗?如果有,你是如何回應的?你是否繼續光顧這令你感覺被惡待的商店?

第二、你的企業對於顧客服務所抱持的態度是什麼?你是否對顧客服務有正式的承諾或是哲學?

第三、你是否同意維持現在的客戶比招攬新的客戶簡單? 你為什麼如此想?

第四、在本篇週一嗎哪中,哪一段聖經的經節和原則對你來說最具意義?

如果你想要看聖經和這篇主題有關的經節,請參考:

箴言 18 章 12 節;馬太福音 20 章 27-28 節;馬可福音 10 章 45 節;路加福音 22 章 27 節;哥林 多後書 8 章 9 節;腓立比書 2 章 7 節

── 全文翻譯出自台灣總會,香港總會根據英文原文略作修改

## **CBMC Hong Kong**

地址: 香港九龍彌敦道 580G-K 號彌敦中心 9 樓 905 室

Tel: (852) 2805-1923 Fax: (852) 3905-8789

Email: enquiry@cbmc.org.hk
Web: www.cbmc.org.hk