

提高客户满意度的秘诀



运营店铺网络可以切实贴近零售商与客户的距离——这与纯网上零售商相比优势明显。

60%

的客户却称店员不仅未提升顾客店内体验，甚至使情况更糟¹

在销售第一线，若想使情况改观，要靠店员提供优质服务。

那么，传统零售商该如何提供客户期待的全渠道服务呢？



37%

的客户称店员所能提供的最重要的服务就是检查库存¹

32%

的零售商都致力于将店员纳入到网络/移动渠道当中，这是他们的三大要务之一²

店员需要跨诸多渠道查看和销售货品，从其它店铺针对缺货商品或者宅配补货。

通过曼哈特软件更加科学地提供客户服务。将您的店员所需的全部库存和信息系统整合在一起，从而提供超凡的客户体验。高级智能采购算法能够识别实时库存选择，使用基于规则的高配工作流程计算出最佳发货选项。

超凡的客户服务：



提升了客户忠诚度



强化了品牌美誉度



增加了交易量



减少了购物篮乱丢的情况

在使用曼哈特软件之后，一家正装连锁店的店铺销售额平均增长了5%。由于掌握跨店铺网络的实时库存更新情况，店员可跨网络采购缺货商品，从而降低了销售损失的成本。³

这不是难上天的改变
而是购物背后的科学

使用由曼哈特软件提供的订单管理解决方案，您的供应链的业务成果将更为出色。

如需联系我们，请拨打电话8621 60573500，或发送邮件至 apacinfo@manh.com
全渠道解决方案专家

¹ OnePoll 高街调研 (OnePoll High Street Survey), 2013年4月
² OnePoll 零售商调研 (OnePoll Retailers Survey), 2014年8月
³ 曼哈特全渠道五方图专业化 (Manhattan Specializing Five Portraits Omni vChannel) 之案例研究

$$SN = \frac{n}{2} (a_1 + a_n)$$

$$\frac{x}{2} = \frac{210}{2}$$

$$x = 30$$

