

2023年抖音售后专员 抖音文案策划工作计划(通用5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

抖音售后专员篇一

一、抖音的产生背景及定义

二、为什么刷抖音会上瘾

三、调查数据分析

四、市场前景

一、抖音的产生背景及定义

抖音产生背景：影像技术诞生以来，全世界范围内最受欢迎的短视频就是mv[music video]音乐短视频，是所有短视频里最头疼的部分。但是mv拍摄困难，能随机对着镜头装模作样演一下的人不少，能随时随地对着镜头说一段唱一段的人不多[dubsmash的对嘴表演模式创造性的解决了这个问题，通过音频台词，剧本我都给你写好了，你只要表演，而且音频时长很短不到10秒，降低了表达成本，增加了内容趣味，恰巧因为这个低成本内容也变得易扩散。而抖音正是dubsmash的中国学徒。抖音定义：是一款可以拍短视频的音乐创意短视频社交软件，该软件于2016年9月上线，是一个专注年轻人音乐短视频社区。用户可以通过这款软件选择歌曲，拍摄音乐短视频，形成自己的作品。

二、为什么刷抖音会上瘾

首先，抖音有着自己独特的运算机制。第一，15秒短视频。每个抖音视频，一开始最长时间是15秒，到后来有部分用户可以发布1分钟左右的视频。从心理学的角度分析，如果能够充分利用零碎的时间，那么15秒则是容易让人产生强烈愿望和让人形成片刻记忆的时间段。所以，很多人会看了一遍之后，还想再看一遍或者是看下一条。第二，视觉上冲击。抖音的视频，大多是以画面和音乐结合的形式呈现，每个视频都创意无限。通过一段段的最精彩部分结合在一起，远比单纯的文字和图片，更要吸引人。第三，大数据分析并推送。抖音是今日头条旗下产品，而今日头条的信息流机制是十分地强大的。抖音有着一套大数据分析，它可以根据抖音的用户习惯，给每个用户贴上特有的标签。然后，给用户推送他们最感兴趣的内容。其次，就是用户需求大。抖音大多数内容，都是以搞笑为主。它在利用人们碎片时间，使现代人在生活节奏快的情况下，得到快速的放松。一开始玩抖音的都是一些普通人，他们分享着自己的生活，自己的创意。不管是分享者还是观看者，都是迎合了大众平民的心理。而且，发布抖音的成本很低，只需要你有创意，你就敢来“抖”。如果，你的创意足够优秀。那么，它将会获得几十万甚至上百万的用户点赞和评论，而分享者的被认同感就会得到提升和强化。

三、调查数据分析

1、调查时间：2018年10月13日-10月15日

3、调查对象：年龄及性别都不限

4、此次调查问卷根据调查目的，问题设计的主体分四部分：第一部分为调查对象构成划分，第二部分为用户刷抖音的时间、原因，第三部分为用户对抖音功能的具体使用情况，第四部分是对抖音的整体看法。具体思路分解如下：

第一部分（第1、2题）：

划分出调查对象的性别、年纪层次，分析样本的构成第二部分：（第3-8题）

可以通过用户在平时的时间里是怎么分配的，大概了解用户对抖音的喜欢程度。

第三部分：（第9-16题）

主要了解用户比较注重的内容，其抖音分为两大内容：音乐和视频，视频内容还可以分为才艺类、搞笑类、看颜值类；其次是用户对抖音功能的评价。通过了解这几个，可以知道用户使用抖音的原因，对抖音的基本功能是否满意。

在基本上了解了以上的问题之后，就需要实际的操作完成调查问卷的设计工作了，在这个环节里面，用最简练的文字让接受调查的人员明确调查的问题非常重要。设计问卷时，我们需要把侧重点提前拿捏好，根据重点设计清晰的问题，在顺序上也尽量分块，此份问卷中，一个问题比一个问题的总结性强，这样安排有助于问卷收到满意的效果。

5、问卷的发放与收回情况：

抖音售后专员篇二

最典型的便是nike的文案□just do it!鼓舞用户脱节延迟、想到就马上去做。

当然，要鼓舞用户战胜自己心里的阻碍，能够先让他们意识到自己错了。

比方前几年春节，各大品牌都在打一系列春节回家的感人广告，广告说，爸爸妈妈一整年就盼着这七天，在你回家的前

几周，他们就开始想到底该预备什么菜。可是你或许由于加班回不了家了。

这时分用户心里的痛点是加班很忙碌，回不了家很内疚。广告暗示用户主动去战胜内疚，这便是供给了一种鼓舞。

当然，假如仔细观察，你会发现很多的成功学讲演，也是靠这个来制作共识感的。

你看，想和用户发生共识，要找到用户在某个场景里，存在的一个痛点，然后针对这个痛点，表明咱们的心情，给用户供给情感协助，比方支持、批评、反击和鼓舞，用户才能发生共识。

抖音售后专员篇三

为了提升售后服务质量，完成更高的客户满意度。实现“客户第一，用户至上”的服务理念，售后服务客户接待部特制订20__年工作计划。

二工作目标

根据公司整体规划中对售后服务目标的要求，售后服务接待工作目标如下：

1. 建立完整的客户档案，并实现对客户档案的整理分类。实行系统化管理。
2. 客户投诉制度的建立及实行，尽量确保每一位客户的问题都能得到解决。
3. 客户回访制度的建立及实施，在初步阶段，客户回访率达到百分之三十以上。

4. 客户意见及建议的整理及上报。建立一条客户和公司沟通的渠道，能准确的掌握每个阶段客户的不同需求，达到更高的客户满意度。

三具体实施方案及工作重点

1. 客户档案的建立

客户接待部应将20__年的工作重点放在客户档案的建立，整理及归类上。争取建立一个完整的客户信息管理系统。首先，应从销售部门取得客户的第一手资料，客户信息主要包括客户名称、地址、电话、底盘号，发动机编号。维修类型，行驶里程，送修或来访日期，送修车辆的车型、车号、车种、维修养护项目，保养周期、下一次保养期。客户接待部应将客户的上述信息整理并填写于客户档案表内。并在以后的业务合作中，逐步对客户信息的完善。

2. 各种制度的建立及实行

为了全方位考核售后服务工作质量，客户接待部应建立以下制度《客户投诉

制度》《客户意见及建议管理办法》《客户回访制度》。具体办法及实行方案由售后接待部拟定并以书面形式上报部门领导，待审核通过以后，具体实行。

3. 业务水平的提高及员工培训

为了提升员工的业务水平，应对新员工进行培训，由本部门负责人拟定培训计划，并实行。具体培训内容有：组织学习各厂家的政策，公司的各类规定，言行举止的培训，工作中各类问题的处理方法等，通过培训，使员工能熟练掌握本职工作，业务技能得到显著提高。

四业务执行监控

检核办法与标准及措施(1)必须有纲领性的计划和总结;(2)实行数据监控、建立完善的反馈表格;(3)开展批评与自我批评、互评。

鉴于接待部，制度不够完善，现场实践经验较为欠缺等问题，我们必须坚持加强现场实践的力度，在实践中培养增强各种业务水平，同时要争取工作的主动性，提高责任心、专业心，加强工作效率、提高工作质量。要树立真正的“主人翁”思想，心往一处想，劲往一处使，积极主动共同服务于公司的各项工作中。为公司更好的发展，为更好地服务服务汽车贡献自己的微薄之力。

总的来讲，为努力实现公司的目标，售后服务接待部已经做好了迎接挑战的准备，也有信心把服务做得更好!

抖音售后专员篇四

20xx年xx半年，本人在公司各级领导的正确领导下，在同事们的团结合作和关心帮助下，较好地完成了上半年的各项工作任务，在业务素质和思想政治主面都有了更进一步的提高。现将20xx年的各项工作总结如下，敬请各位领导提出宝贵的意见。

半年来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

我的工作岗位是销售内勤和仓管。主要负责统计公司线缆的发运数、上货数。另外就是将每天发货的数量报给客户，核

对客户收货情况与数量，整理现款现货的客户开出收据，统计每天入库和出库的数量。

我本着“把工作做的更好”的目标，工作上发扬开拓创新精神，扎扎实实干好本职工作，圆满地完成了半年的各项任务：

- 1、统计情况：能及时做到电话跟踪客户收货情况与数量核对，做到发运数与收货数统计准确。
- 2、收货情况：原材料厂家报的收货数量，跟我接收的数量要核对准确。如有多或是少的情况，要及时汇报给采购部。
- 3、仓管报表：做好每天出库、入库的台账数据，就能做到周报表和月报表的数量基本准确。

总结半年的来的工作，虽然取得了一定的成绩，自身也有了很大的进步，但是还存在着以下不足。

一是有时工作的质量和标准与领导的要求还有一定差距。一方面，由于个人能力素质不够高，成品仓库和原材料仓库收发数有时统计存在一定的差错；另一方面，就是有的时候工作量多，时间比较紧，工作效率不高。

二是有时工作敏感性还不是很强，对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前完成，上报情况不够及时。

上半年我将进一步发扬优点，改进不足，拓展思路，求真务实，全力做好本职工作。打算从以下几个方面开展工作：

一是加强工作统筹，根据公司领导的年度工作要求，对上半年工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

抖音售后专员篇五

一、客户管理细化。确定并重点服务忠诚客户；随着辖区保有量的增加，将服务做细、做精，提高客户满意度，减少客户流失特别是忠诚客户的流失显得尤为重要。在这一方面主要按以下几点开展工作：

2. 通过对流失客户回访及分析，找出客户流失的内在原因及改进措施；

3. 对于我们的忠诚客户在公司举办的各种活动时优先通知，让客户受到特殊待遇，增加客户对专营店的依赖感和归属感。

二、续保率和预约率；入厂台次的增加导致维修高峰期时客户等待时间长和车间超负荷工作，需通过预约工作合理调配，减少客户等待时间。

四、人员培训；随着车用新技术不断应用，更新换代周期缩短及客户期望值的提高，人员素质及战斗力须相应提高普通高中一级年级个台阶，对培训工作提出了更高的要求。为此做出如下工作计划：

1. 加大培训工作的频次，分为定期和不定期的培训考核；

2. 注重理论与实际工作相结合的培训，对sa注重产品基本知识和实操相结合，特别是实际接待能力的考核。维修技师注重操作技能和常规故障排除能力的培训，提高员工的整体战斗力。

五、增加维修人员。随着保有量增加和回厂频次的增加，在加强管理提高工作效率考核人均产值的同时，适当增加维修

人员数量。

六、团队建设

1. 目标和表现形式以公平、公正、公开为原则，坚持只有团队利益化，才能确保个人利益化专营店组织培训及考核，营造学习氛围，提升员工服务理念及个人技能；进行职业道德、服务理念、主人翁意识培训；塑造员工服务的工作态度，注重细节问题的发掘，促使员工主动提高自身素质。

2. 实施手段及措施采用将所有培训及考核资料纳入员工个人档案、团队意识直接与员工个人收入挂钩、团队意识强者优先考虑外出培训、职称晋升、福利等优惠。

七、考核激励制度激励制度是专营店对于员工优良行为或者突出业绩的正面反馈，本质目的是为了能够通过激励强化员工对此类行为的认同并坚持下去，同时，也树立了一个其他员工学习的典范，潜在的号召所有员工去做出类似的行为。所以，在激励的过程中，关键的一项就是要保证考核标准的公平性和合理性，避免激励引发员工的不满行为，保证激励的行为是值得保持和提倡的。具体的激励办法，可以根据实际情况在物质和精神方面有选择的实施。

1. 物质激励

(1) 目标设定 (2) 考核标准 (3) 实施计划物质激励的特点：见效快，明确但持续的时间比较短。

2. 非物质激励计划

(1) 目标设定 (2) 考核标准 (3) 实施计划非物质激励的特点：实施起来比较麻烦，但对行为的强化持续时间较长。

八、岗位职责

岗位职责编制与优化关键岗位职责按照东风日产标准进行，各部门根据实际情况进行员工岗位职责的再确定。岗位与岗位之间职责衔接流畅、融洽；层次分明、贯穿各个部门，有利于部门的稳定，人员变动时的交接明确、清晰，做到责任到人。