# 装修公司客户体验报告范文共5篇

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2025-05-01

*装修公司客户体验报告范文 第一篇本人20xx年xx月到xx物业服务处工作至今已有一年多的时间，一年来，尤其是本人主持xx物业服务处日常工作以来，本人带领全体员工认真贯彻落实公司各项指示精神，规范管理，创新服务，加强收费，无论实在内部管理还是...*

**装修公司客户体验报告范文 第一篇**

本人20xx年xx月到xx物业服务处工作至今已有一年多的时间，一年来，尤其是本人主持xx物业服务处日常工作以来，本人带领全体员工认真贯彻落实公司各项指示精神，规范管理，创新服务，加强收费，无论实在内部管理还是服务收费上都取得一定成绩，现将一年的工作情况总结如下：

>一、经营方面

20xx年，xx物业服务处以“安全工作为基础，经营工作为根本”在各级领导的大力支持下、经过全体员工苦心奋战，在经营方面有了一定的突破，物业费的收缴有了大幅度提高，物业收缴率达到95%，经过初步测算20xx年xx物业服务处实现收入超x万元，物业服务处的经营能力逐步提高。全年实现安全生产无事故，员工队伍稳定，无劳动纠纷情况。

1、认真梳理前期欠费，对可以收缴的部分，落实任务、责任到人、专项收缴。对于刻意回避、恶意拖欠的单位，采用蹲点守候、见缝插针的方式，并用挂号信寄送催缴通知单，给拖欠企业增加压力，并取得一定的效果。

2、物业费的收缴采用的是先服务后收费的方式，水电费也是由公司先垫资给供水供电部门，公司在运行过程中垫出大量的资金，无形中增加了很多风险。针对这一问题，我认真分析研究决定执行物业费和水电费都采取提前收缴，并于从今年第四季度起对新入住的企业执行，并逐步向老客户和大客户过度，在增加收缴率的同时降低运行风险。

3、辞退一批在去年年底工作中严重影响员工队伍稳定人员。

4、解决前期遗留的员工年假未休问题。经统计前期因各种原因安保部员工共有一千多小时年假。为了能不增加额外费用的情况下将这些时间消化掉，本人率先垂范，带领安保班组2名管理人员进行顶岗，努力克服天气炎热、身体疲劳等不利因素，我们甚至连续48小时不休息，咬紧牙关坚持一个多月终于解决这一员工多次提出的问题保证了队伍的稳定。

5、定期召开班组长和骨干员工会议并积极与员工进行沟通，及时解决员工提出的诉求，仔细倾听他们的想法，员工在岗精神状态饱满，不带情绪上岗。

>二、管理方面

20xx年我认真学习公司各项文件并及时贯彻落实。强化内部管控，建立起一支具有高度责任感和凝聚力的员工队伍。为更好的推行体系，我们严格按年初审核计划，对现场服务、内部管控进行内审，并于20xx年x月接受中国质量认证中心的审核。

1、积极梳理各项管理制度和流程，根据XX实际情况，出台多项管理制度，并严格执行使制度不流于形式、流于表面。

2、强化外拓资金管理，建立健全内控管理体系。在“收”、“交”、“支”等几个关节点上都有严格管理和监督。

3、加大成本管理力度，节能降耗降低成本，挖掘潜力，增加外拓，形成自上而下的成本、经营意识，营造全员关注效益的氛围。

4、注重用管理人员的自身素养去影响员工，始终以严谨的工作作风、认真负责的工作态度、勇于奉献的敬业精神，来对每一个员工产生潜移默化的影响；

>三、服务方面

20xx年在服务业主过程中拓宽思路、大胆思维，与管委会、管理公司共同为入园企业提供创新、高效、高附加值的服务。经统计，服务满意率全部达标与xx年同期相比出现一定增幅。

1、密切配合管委会提出的“提档升级、创新管理”的要求做好管委会领导关注的园区车辆管理、绿化除草等工作。

2、实行定期沟通回访制，每周五按时时向管委会书面报告一周运行情况。

3、着重重关注xx企业的经营管理模式，了解他们的服务现状和特色所在，并将其中特色服务融汇至现有物业服务中来，发挥研发一公司同属电信行业特征，协助为业主提供便捷的电信移机、转号等业务。

20xx年，是公司三年滚动发展第一年，我将立足岗位，努力工作，带领xx物业服务处全体员工为打造xx物业的品牌做出自己贡献！

**装修公司客户体验报告范文 第二篇**

>实习的目的

1、 巩固课堂上所学的理论知识。

2、 培养感性认识，提高动手能力，为后续课堂的学习和毕业生产实习打下扎实的基础。

3、 了解基础工程施工的工艺流程，培养分析和解决问题的能力。

4、 学会野外手机资料、整理资料的能力。

>实习的内容及时间安排

1、 浅基础实习：参观1天

2、 桩基础实习：参观1天

3、 基坑工程实习：参观1天

4、 吊装工程实习：参观一天

>实习的组织方式

基础实习的组织方式是主要有集中实习、分散实习一级这两种方式的有机结合。

1、 集中实习方式

**装修公司客户体验报告范文 第三篇**

今年五月我到中国联通衡钢一厅做客服，刚开始我想应该和教师讲的差不了几多吧!当我做了一两天的工夫后才发现原来这统统并不简略，进入社会对我还需要一段工夫而不得不让我更深切地领会到就业的压力。我们一出校门什么都不会，学校只是我们的避风港，但是总有一天，我们要冲出这个港湾，驶向“大海”。去过几趟杭州人才市场，看到一张张招聘告白上的要求，我黯然伤心：一、没履历;二、没资格证;三、没胆子。固然有了更多的实践，让我们有了一次涉及社会的体验，但是那犹如小孩子刚学会站立，还没学会走路，那么这次实践我们便是在学走路，当然在学的一路上会摔跤、哭泣，但如今我们都挺已往了，转头看看一路上留下了足迹，这次实践还是蛮故意义与必要的。接到公司的培训电话，我的心也就稳固下来了，终于站住脚，当时很高兴与开心，便前去培训。培训时期，交代公司文明、公司制度、公司产品……不行否认找得又是电话营销，一个办事行业，又与专业对口的事情。

>一、对岗亭实践过程的了解

电话是当代商人越来越常用的一种交流工具，因而，做电话营销职员相识一下打电话的一样平常要求是很有用的。打电话的根本原则是简明简明，切忌罗嗦，既突出不了题目，又占用他人工夫，从而惹起他人恶感。

客服部这个分为许多组。大抵分为话务组，业务处理组，投诉组，质检组，采编组。话务组很显着负责接电话，帮助用户记载要求或建议。业务处理组负责帮用户守旧取消业务。投诉组很显着受理投诉，并给用户复兴。质检组也便是质量检测，重要是监听话务组的录音，当然不是每条录音都听，是随机抽取的，然后把监听环境，包罗及格和不及格的环境整理后再反应给话务组。采编组的重要事情是负责吸收下级下达的业务，整理后，举行采编，给各组培训。

>二、对专业岗亭职责的了解

我是作为联通公司委托客服的身份去电话营销——办理炫铃业务。固然曩昔有过电话营销的履历，但是这次代表的是作为一名客服司理，是话务员与营销员的联合体，所以相同是很紧张的一种交流方法。在一片永远做不完的业务的远景下，如何举行相同，如何做好相同从心开始，都要留给我们本身去寻思，在实践上慢慢体验得出履历并运用于实践，提高本身的事情服从!有了几天有培训,演练文稿,第三天本身便“上阵”与客户相同了。我们重要是为客户办理炫铃业务，固然曩昔有过电话营销的履历，但是这次代表的是联通公司，所以电话营销中就要分外看重语言这方面的相同。办事有语就要用得当，对付这个行业，语言方面的技巧一定要很好地表达：一、有正面的语言表达，不消负面有语;二、能用我则不消你;三、能不消“不”则不说;四、涉及企业形象，制止就事论事;五、淘汰口头禅。

每次与客户之间的相同都是不同的，不克不及只按文稿下面的文字去相同，这就要针对不同的人接纳不同的要领，一套目的是不克不及很好地营销。好比，每当我说：“能为您简略先容一下炫铃业务……”有些人启齿便问：“需不需要钱，每月要几多钱。”这就说明他看重用度这方面，针对这些人就要突出卖点，这个月不收月租费。而有些客户能耐心听，那我就要仔细地先容业务内容，突出能给他们带来帮助的一面。还有针对女性与男性也要有不同的要领，一样平常女性比较贪小便宜，男性比较爽快，所以针对女性一启齿就要说：“我们公司有个优惠运动，能为您先容一下吗?”这样她们就会耐心肠听下去，男性一样平常不接纳这种要领。

>三、对理论与实践联合的了解

**装修公司客户体验报告范文 第四篇**

一年来，在房产处各级组织和领导的关心和帮助下，在各兄弟单位的理解和支持下，xx小区物业管理处经营班子和全体员工经过不懈的努力，实现了年初预定的目标。现将xx小区物业管理处20xx年各项工作总结如下：

>一、经营管理情况

完善各项规章制度，建立内部管理机制，管理处经营班子始终把提高物业服务水平、扩大服务范围、由内部服务逐步走向外部服务、争取从市场中获取效益当做今后可持续性发展的必由之路。而要实现这一目标，优质服务是根本的基础所在，为此，我们本着实事求是的原则建立了一系列适应市场经济发展需要和公司发展需要的一系列规章制度，并加大检查落实力度，使各项工作有计划、有方法、有依据、有目的的稳步展开；同时，坚持“以人为本，诚信服务”的原则，改善服务态度，提高服务质量，“想业主之所想，急业主之所急”，各类服务人员认真履行职责，恪尽职守，热情主动，文明礼貌，公正廉洁，及时处理业主报修及投诉等事项，维护业主的合法权益。

针对沉陷区业户的特殊情况，制定了一系列服务办法，坚持按照全市最低物业费标准0、2元/㎡/月向住户收取费用，并且物业服务费用收支情况公开。对于不在物业管理范围内的维修工作，施工单位维修不到位的，管理处也都无偿给予及时修缮，物业报修电话公开。管理处严格按照物业服务合同约定的内容向业主提供服务，规范物业服务收费，提供质价相符的服务，杜绝“收费不规范、承诺不兑现、服务不到位”等现象，提高行业诚信度。

>二、物业管理费用收取情况

>三、具体维修工作情况

在小区的基本建设及维护方面，管理处维修班积极响应管理处领导和公司的指导方针，努力地把每一项任务完成，认真地对待临时出现的问题。在即将过去的这一年里，管理处办公室的报修电话每天接连不断，然而，维修班的同志们始终怀着一颗火热的心，没有因为休假而停下手中的工作，也没有因为天气炎热而延误工作进程，大家不分上班还是下班，不论白天还是黑夜，都是尽早赶到现场并认真完成。在工作中，他们无论多脏多累，干到多晚，却毫无怨言。一年来，维修班处理各类维修共计x余项，保证了小区业户有一个舒适安全的生活的环境。

20xx年是公司快速发展、硕果累累的一年，无论是经营效益还是企业品牌，都充分得到社会、市场、业户的认可，公司领导也因为他们卓越的贡献得到社会的高度评价。作为xx物业的员工，我们深感自豪和信心，当然我们也倍感压力，那就是公司快速发展对管理处的要求、公司品牌对物业管理服务品牌的品质要求。

新的目标、新的任务、新的挑战。面对机遇和挑战，我们有理由相信在公司的支持、关爱、帮助下，通过全体员工的精诚努力，协同奋进，开拓进取，xx小区管理处未来发展前程似锦，在跟随公司发展的同时元丰物业管理公司以及公司全体员工将得到更大的发展，实现公司和员工价值的最大化，实现公司经济和员工事业的可持续性发展。

**装修公司客户体验报告范文 第五篇**

我们俩在日彤天实习了为期一个多月的时间。因为种种原因，我们是在深圳蛇口住，在深圳福田上班，所以每天坐车都要三四个小时。公司早上9点上班。我们早上7点准时起床刷牙洗脸就要去等车，因为福田那边每天都是那么塞车的，一个站有时都要塞它半个小时，真是太吓人了，我们再早去上班经常都是迟到的，真的是很无奈。晚上6点半左右下班，最早也要到八点才能回到蛇口。原本并不辛苦的工作，因为天天要那么多时间坐车使我们变得疲惫不堪。可以说每天是早出晚归。

日彤天是一间设计公司—主要是设计种子（如：萝卜、茄子、白菜、南瓜、豆角等等只要你能说出的都有）的包装袋，还有名片、logo之类的设计。我们刚去的一个星期是在帮忙整理资料，把那些资料分类整理好用文件袋装好，有时老板或者老板娘安排我们做一些力所能及的事。如：去旧公司拿一些文件快递、写快递单、打一些字啊等等。第二个星期我们就开始了正式的实习。我们实习的所在部门是客服部，主要是跟客户沟通，确切地说是连接客户和设计师的桥梁和纽带。我们把客户的设计要求传达给设计师，设计师设计好了我们再把它发邮件个客户确认。看是否可行，不行时就要通过沟通再修改，直到客户满意为止。这就是我们天天的工作，说起来很简单但做起来还真不简单。

下面我就举个实例子吧（完成一个订单的例子）首先是广西天农的滕总来电话说要帮他设计《特选清秋76白菜》，我就得用工单记下来，然后录到用友通上，再用自己的本子记下来跟进。把工单下给总监。总监再分配给了朱设计师。朱设计师设计好了我就发邮件给滕总，再打电话通知他发到他的邮箱了叫他去查看一下。还有就是跟客户说话要很客气，不能太大声吓到客户，也不能太小声人家根本就听不到，连说话都是那么讲究的，之前我还真不知道啊（这是我实习学到的第一点东西是老板娘教我们的）。我上午叫滕总看了邮件，下午又得打电话问他看得怎么样有没有要修改的地方。那个滕总真是太讲究了，那个白菜都修改了至少有十遍，而且周总亲自修改了两次。最后滕总才勉强满意。他说算了就这样吧，改来改去都是这样了。

因为是新设计的，所以要打彩样。先填写打彩样单，晚上打出彩样，第二天就会送过来，设计师看过觉得可以了，我就要把白菜的彩样快递给滕总。滕总收到快递说颜色可以了，我们就可以开始生产了。我就要去告诉朱设计师可以天农76白菜可以打印了，她就会把那白菜的图片放到服务器的打印文件中，我就要打印出黑白稿，不是打出来就完事了，我还要认真地看看里面的内容是否符合客户的要求，检查过没有错时就在上面写上尺寸、材料、日期、签上自己的名字、还要叫设计师签名，然后把它交给客户经理，再去把它填写到生产单上。

最后一个环节是写合同，写好后打印出来签好名给财务盖章，然后再传真给客户。这么多的工作才算基本上完成了客服的一个订单工作。每天根本就不止接一个订单，一般都是在七八个左右真是累死了。有时客户打电话来说找我，弄得我总是对不上号，还问他找谁，有一个客户很生气地说：“我就找你，你不是小陈吗？”弄得我哭笑不得。

虽然实习的时间不是很长，就一个多月。虽然说实习工作是跟我们的专业不一致。我的专业是会计，而我们的实习工作是客服。在别人看来是学不到什么东西。但我觉得我是学到很多东西的：如复英打英传真这些虽然是很基本的，如果我没来实习我是不会的。就这些每行每业都是一样的。会计专业照样要用到这些。还有就是如何与别人沟通，我们天天都用电话与客户沟通，慢慢地我们当然就学会了如何与人沟通才是礼貌的，才能让客户满意，让客户觉得我们是最棒的！以后都会很主动地把订单给我们！还有就是在工作的这段时间里同事、老板教我们的一些知识。虽然一时起不了什么作用，但我相信在我以后的工作中是会受用的。其实我一直都在琢磨着老板娘对我们说过的一句话：做事容易，做人难。有时觉得挺好道理的！

最重要的一点是：在这次实习中，我发现自己有一个大毛病——那就是我的记性真是太差了和太粗心了。刚写好的生产单，我在跟设计师说着其他订单的时候，老板问我那个单填了没有，我要很长时间才能反应过来。每次经理叫我发邮件或者通知客户，我因为在忙着其他的事，忙完后就什么都忘了，当她再次问我完成了没时，我就不好意思地说还没有呢。还好她脾气挺好的没有骂人的习惯。这点我实习了几天我就发现了自己的这个缺点。我才发觉这个缺点是我来到大学才养成的，高中的时候我的头脑是很清醒的，根本就不会说记性不好丢三落四。

大学时也不知道怎么了，反正就是很容易丢三落四的，所以每次出了宿舍门不是忘了带钥匙就是忘了带胸卡。就这毛病都不知道让我多跑了多少冤枉路程。粗心表现在明明是客服经理叫我打印黑白稿了，我一时发蒙还是怎么了没有在打印版里打印而是在发邮件里打印出来了。因为邮件里是错的，当我叫给客服经理时，她发现是错的。就把设计师小张骂了一顿。弄得我特不好意思。这都怪我，要不是我那么粗心小张就不会挨骂了，那次为自己的粗心深深地内疚了一次。这学期一定要尽最大的努力把这些坏毛病改过来，我深刻地意识到这对我以后的工作和生活都会带来很大的苦恼。实习时上司看在我是学生的份上可以原谅我，但以后真正出去工作了就不同了，别人不会随便原谅你的错误，一切后果都得自己承担，而且我的专业是会计就更是啦。一定要认真细心，具备一丝不苟的品质！一不小心在账单里写少一个零就足以让公司亏大本，足以让公司把我炒鱿鱼。到时再改毛病就迟了。

这一个多月的实习，因为天天坐长时间的车，再加上客服部的人手不够，工作上也挺忙的，总体来说也挺辛苦的。虽然没有学到专业上的知识，我觉得还是学到了不少东西的，我想再以后的人生路途中是会受用的。当然还有更多的东西值得我去学习。套用一句话：人活到老，学到老。我会好好去学习的。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！