

Mitsubishi Electric Türkiye Servis Hizmetleri İş Ortakları İle Bir Araya Geldi

Mitsubishi Electric Türkiye Klima Sistemleri, Türkiye'nin dört bir yanından iş ortakları ile servis hizmetleri toplantısında bir araya geldi. Satış öncesi ve sonrasında yüksek memnuniyete dayalı bir müşteri deneyimi yaratmayı amaçlayan Mitsubishi Electric Türkiye, yeni servis konseptini ilk kez bu toplantıda tanıttı. Şirket, iş süreçlerini sürdürülebilir kılan yeni satış sonrası hizmetler, ServisFit konsepti ve uygulaması ile iş süreçlerini "fit"leştirerek satış sonrası hizmetlerinde, çitayı bir adım yukarı taşıyor.

Mitsubishi Electric Klima Sistemleri, Mitsubishi Electric Türkiye Başkan Yardımcısı Jun Horibe ev sahipliğinde Kıbrıs'ta gerçekleşen toplantıda Türkiye'nin dört bir yanından iş ve çözüm ortakları ile bir araya geldi. Çalışanların yetkinliklerinin güncellenmesine, yetkinliklerinin sürdürülebilir ve etkin bir şekilde kullanılmasının sağlanmasına ve satış sonrası müşteri hizmetlerinin geliştirilmesine yönelik çözümlerin ele alındığı toplantıda, ServisFit konsepti ve uygulaması da ilk kez iş ortakları ile paylaşıldı.

183 yetkili servis noktası ile 51 şehirde hizmet veren Mitsubishi Electric Klima Sistemleri; ServisFit konsepti ile daha fit, daha çevik ve birbirine sıkı sıkıya entegre edilmiş iş süreçlerini sürdürülebilir kılmayı ve satış sonrası hizmet ağını daha da geliştirmeyi amaçlıyor. Proje-şantiye ve bakım kontrollerinin yanı sıra özel projelerin takip ve devreye alınması süreçlerini de ServisFit konsepti ile hızlandıracak olan Mitsubishi Electric Türkiye Klima Sistemleri, böylelikle satış sonrası hizmet ağını geliştirerek müşteri memnuniyetinde üst seviyeye ulaşmayı amaçlıyor.

"Mitsubishi Electric Klima Sistemleri'nin 360 derece müşteri deneyimi ve memnuniyeti ServisFit ile zirveye çıkacak"

Toplantıda açılış konuşmasını yapan **Mitsubishi Electric Türkiye Başkan Yardımcısı Jun Horibe**, "Keşfetteam" uygulamamız ile satış öncesinde müşterilerimize sunduğumuz özel ve ayrıcalıklı hizmetlerimizi şimdi "ServisFit" konsepti ile satış sonrasında da güçlendiriyoruz. Bugünden sonra servis faaliyetlerimizle ilgili gerçekleştireceğimiz tüm çalışmaları, ServisFit konseptimiz ve "Değişimin Gücüyle Haydi Şimdi Geleceğe" mottosuyla taçlandıracağız. Statü ve yetkinlik gelişimini destekleyerek işletme performansımızı "fit"leştirmeyi hedefleyen; daha fit, daha çevik ve daha entegre iş süreçleri ile servis ağımızın iş yükünü de hafifleten "ServisFit" ile tüm iş ortaklarımızın sahada fark yaratmasını ve Mitsubishi Electric Klima Sistemleri'nin 360 derece müşteri deneyimini ve memnuniyetini çok daha ileri seviyeye taşımayı amaçlıyoruz" diye konuştu.

Dünya genelindeki tüm faaliyetlerini kesintisiz ve kaliteli bir hizmet anlayışıyla sürdüren Mitsubishi Electric Klima Sistemleri, iklimlendirme pazarına üst düzey kalitede ürünler sunuyor. Şirket, ürünlerinin ancak ileri düzey bir hizmet anlayışıyla desteklenerek her zaman bir adım ilerisine ulaşabileceklerine işaret ediyor. Tüm birimlerinde ve çalışmalarında "Mükemmel Dengesi" kavramından yola çıkarak kaliteli ve güçlü ürünlerinin yanında sağlam bir satış sonrası hizmet ağı oluşturuyor. Müşteri memnuniyetinde olduğu kadar insan kaynağına da önemli yatırımlar yapan Mitsubishi Electric Türkiye, yetkili servis statüsündeki iş ortaklarının uzmanlıklarını geliştirerek işletme performanslarına katma



değer sağlıyor. Şirket, farklı alanlarda uçtan uca sunduğu çözümlerle 2024 yılında da yenilenmeyi ve yeni değişimlere imza atmayı hedefliyor.

Öte yandan “Servis Puan Sistemi” uygulaması ile satış sonrası hizmetler sayısal olarak tanımlanabiliyor. Hizmet kalitesini ve iş ortaklarının hangi seviyede hizmet sunduğunu bu sayede ölçümleyebilen Mitsubishi Electric Klima Sistemleri, sahadaki yetkinliklerini en iyi şekilde gösterebilmeyi ve bunun sürekliliğini sağlamayı amaçlıyor.