

“Chúng tôi mua Máy làm đá của Công ty Heli Âu từ 2013, đến nay máy vẫn đang hoạt động tốt. Hàng năm, công ty đều có các buổi tập huấn kỹ thuật

chăm sóc

và bảo trì động cơ

, bảo trì động cơ. Các công việc phức tạp, khó khăn trong

quá trình vận hành máy đều được các kỹ thuật viên của

**Heli Âu**

hỗ trợ đến tận tình, dù là những yêu cầu nhỏ nhất.

Cá nhân tôi nhận thấy đây là điểm mạnh trong dịch vụ CSKH của Công ty Heli Âu”. Anh Hiếu – Quản lý

**Nh**

à Hàng Hoàng Sen

– Tôi Liêm Hà Nội chia sẻ về chương trình “chăm sóc

” động cơ sản phẩm của

**Heli Âu Group**

nói chung và Khóa học bảo trì máy làm đá 2017 nói riêng.



## **Anh Hải – Quản lý Nhà Hàng Hương Sen – TP. Lâm Hà Nam**

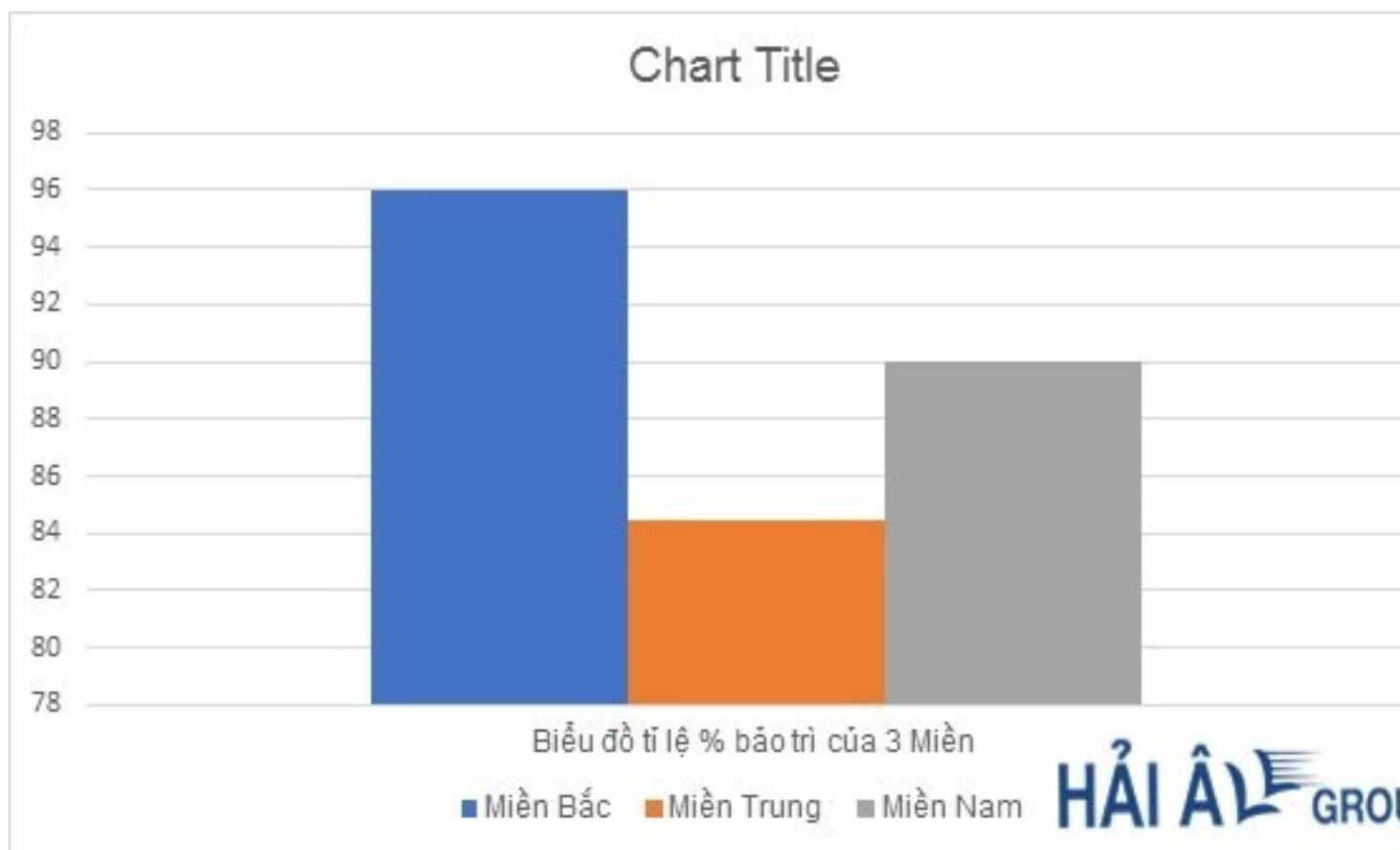
Năm chèo tay nghề và hiểu rõ mục tiêu của chương trình cũng như thông điệp mua sắm của Ban lãnh đạo Công ty, nội dung kế hoạch Báo trì **máy làm đá Hải Âu 2017**, đã được các Kế thuât viên trên toàn hệ thống triển khai đúng phạm vi, đúng tiến độ và đem báo hiểu quả. Sau gần 1 tháng ra quân và thực hiện nghiêm túc, kế hoạch Báo trì

### **Máy làm đá Hải Âu 2017**

đã và đang trên đà vượt đích.

TP. Lâm Hà Nam, công tác báo trì hoàn thành 90% kế hoạch đặt ra

các TP. Lâm Trung, đạt 84.5% với số nhân lực của các Kế thuât viên trực tiếp khó khăn, trình bày của thị trường.



### **Biểu đồ tỉ lệ % bảo trì máy làm đá H i Âu tại 3 Miền**

Do g n tr s chính và x ng s n xu t nên vi c b o trì b o d ng t i đ a bàn các T nh thu c khu v c phía B c có nhi u thu n l i. Do đó, tỉ n đ di n ra nhanh chóng, k ho ch b o trì đ t 96%. Theo báo cáo đ c c p nh t hàng ngày v th c t , tình hình b o trì, b o d ng cho khách hàng c a K thu t H i Âu trong su t 1 tháng qua, xét v t ng th trên c 3 mi n, k t qu c b n hoàn thành. Vì m t s lý do khách quan, t i th i đi m tri n khai ch ng trình, s ít Khách hàng v n ch a ti p nh n đ c chính sách này. Tuy nhiên, các K thu t viên H i Âu

s tỉ n hành k ho ch b o trì ngay sau khi có s th ng nh t và đ ng ý t phía khách hàng.

“C m n

#### **Công ty H i Âu**

, c m n các b n k thu t viên nh t tình, đã không qu n đ ng xá xa xôi, nh t là trong đ u kì n th i t t khó khăn nh h n nay, đ đ n t n n i kì m tra ho t đ ng c a máy, b sung tem, h ng đ n và c nh báo các v n đ không an toàn cho máy làm đá trong quá trình s đ ng. Nhà hàng chúng tôi r t yên tâm v ch t đ ng máy cũng nh đ ch v CSKH c a Công ty H i Âu. Hy v ng trong th i gian t i, nhà hàng v n ho t đ ng t t và thu hút đ c đông đ o th c

khách g n xa!”.

Ch “King of Drink” – TP Vinh – Ngh An, không d u n i c m xúc vui m ng vì s t n tình, chu  
đáo c a K thu t viên H i Âu.

□



HẢI ÂU

**Nhà hàng “King of Drink” – TP Vinh – Nghệ An**

Khác với chia sẻ của anh chị ở trên, Chị Tâm Đợi đi Công ty TNHH Sỏi Phú Bài - Đà Nẵng Thiên Huế, có tâm sự:

*“Năm nay, các đơn vị kinh doanh sỏi đá*

**Hi Âu**

*sai hàng với tôi hơn 30 phút đơn vị kinh doanh sỏi đá của hàng đi kiểm tra, báo đơn vị kinh doanh sỏi đá*

*đá*

*. Cũng phải thông cảm vì thời tiết dạo này đi sỏi đá khó khăn. Các chú kinh doanh sỏi đá có mặt tại cửa hàng là chúng tôi vui rồi. Hy vọng*

**Công ty Hi Âu**

*sẽ luôn duy trì công tác bỏ trì sỏi đá nh sỏi đá này, để khách hàng chúng tôi yên tâm với mặt sỏi đá!”.*



Chò Tâm Đò i đò n Công ty TNHH Sò i Phú Bài - Thò a Thiên Hư

Nhàng đóng góp, chia sẻ thò c tò, thò c lòng cò a khách hàng trên mòi miò n Tò quò c vò chò chò ng trình Bò o trì đònh kò **Máy làm đá** 2017, đã trò thành lò i nhò c nhò, đò ng thò i cũng là nguò n đò ng viên, khích lò tinh thò n anh em Kò thuò t viên Hò i Âu nói riêng và toàn thò CBNV Công ty nói chung, nò lò c, cò gò ng hò n nò a đò đò t kò t quò cao nhò t trong công viò c. Không chò đò ng lò i kò hoò ch Bò o trì sò n phò m đònh kò mà ò tò t cò các hoò t đò ng khác trong đò ch vò chăm sóc khách hàng cò a

### Hò i Âu Group

đò u hò ng đò n tinh thò n chò đò o:

“

**Hò i Âu luôn sát cánh bên khách hàng!**

”

Thông qua hoạt động này, kế hoạch Hời Âu không ngừng được cải thiện, nâng cao tay nghề, trình độ, mà còn được tiếp xúc, trải nghiệm nhu cầu, lắng nghe và thấu hiểu nhu cầu, mong muốn của khách hàng. Từ đó, phát huy năng lực đội ngũ, khắc phục những mặt chưa được hoàn thiện và đẩy cao chất lượng trong các dịch vụ chăm sóc Khách hàng tiếp theo.

**Hời Âu Group** chân thành cảm ơn sự đồng hành của Quý khách hàng, Quý đối tác trong thời gian vừa qua. Chúc Quý khách gặp nhiều thuận lợi trong kinh doanh và gặp hái nhiều thành công!