

本文目录

- [应聘淘宝客服有什么要求？](#)
- [在快递公司做客服的工资待遇怎么样？](#)
- [客服以及主管底薪和提成的计算方法？](#)
- [干牛做客服怎么挣钱？](#)
- [淘宝客服怎么做？打字不快也可以做吗？](#)

应聘淘宝客服有什么要求？

工作本身倒是不难，就是估计会受委屈。萊垰頭條

淘宝客服招聘的条件并不高，这些可以自行去58等一些招聘网站看公司的招聘要求，一般面试时最多对打字速度会有规定。萊垰頭條

其他的关于产品方面的知识，在入职之后，公司一般会进行统一培训，也很简单，甚至有的电商公司，对于客户的大部分问题都是有统一话术的，你只要照着回复即可。萊垰頭條

一般三个月你就能做到业务熟练了，对于客户和产品也会有更深入的了解。萊垰頭條

至于工资方面，普遍一二线城市偏高，三四线会相对低一些。萊垰頭條

总体来说，客服的薪水不太高。这个也正常，毕竟客服岗通常核心竞争力都不强。其次多数公司对于客服没有更高的预期，也不会重点培养。想在这个岗位拿到更高的薪水，需要一些运气。

至于我说的受委屈方面，看其他的回答也能感受出来了。世界之大，无奇不有，尤其是有了网络这个遮羞布之后，有些人更是肆无忌惮，他们认为无论怎样，作为服务岗位，客服是不能也不敢顶撞客户，使用不礼貌用语的，这一点也确实让很多客服甚至小卖家敢怒不敢言。

但这种极品客户毕竟只占少数。條萊垰頭

总之，作为客服，尤其是售后客服，一定要学会自我调节，释放负面情绪，找到适合自己的解压方法。萊垰頭條

当然，大多数人也不愿意一直当客服，毕竟上升空间有限，薪水还低，也没有更多

的技术含量。萊垰頭條

如果你是把客服作为短期的跳板，你还有更高的目标，想拿更有竞争力的薪水，请接着往下看。垰頭條萊

方向一：向客服主管方向努力萊垰頭條

客服岗位的发展前景低，只是相对于运营来说。对于任何一个电商公司岗位来说，客服岗位都是必不可少的。

当自己经过几年的历练后，有了扎实的客服业务能力后，就可以考虑往客服主管的方向发展。把自己成熟的先进的经验向公司内其他的同事复制，为公司培训更多的新客服，规范客服部的各项工作。萊垰頭條

如果这件事你能做成，也是大功一件。因为你能帮公司赚很多钱，让老板少操很多心。聪明的老板自然会给你有竞争力的薪水。萊垰頭條

方向二：选择需要强销售的产品萊垰頭條

这点可能是很多人会忽略的。客服岗，不仅是服务型岗位，更是销售型岗位。需要把合适的产品卖给合适的人。萊垰頭條

想明白了这点后，你会打开一片新天地。比如，很多高客单价的产品，实际客服的作用会是核心的。举例，像珠宝、虫草等。客户绝对不会快速下单，需要反复了解、比较后才会购买。这个过程考验的是销售能力。條萊垰頭

如果你觉得自己就是适合做销售，不妨主动选择那些卖高价格、需要强销售产品的公司。條萊垰頭

这样可以发挥你的长处，也可以拿到更高的薪水。萊垰頭條

方向三：转岗运营也是一条路 萊垰頭條

在我接触的很多运营中，还是有不少是从客服做起的。頭條萊垰

运营助理阶段，对于能力的要求和客服的要求是有很多重合之处的。如果你自己希望往这方面走，努努力，相信你可以找到转岗的机会。萊垰頭條

当然，前提是你要能让你的老板/上司看到你为此付出了努力，有这个潜力。頭條萊

培

这里有一点，从客服岗向运营岗的转型。你要选择发展比较快速的公司，否则从客服转型到运营岗位比较少。條萊垌頭

当然，更重要的是，在客服岗上务必保持学习的热情和习惯，争取早日通过表现来获得转岗，因为公司只会培养有潜质的年轻人往运营岗培养。條萊垌頭

我这里有一张我们公司初级运营每日工作的表格，时间精确到每半个小时，感兴趣的可以私信我，了解一下。萊垌頭條

有的时候，换一个方向，可能走得会很快、更远。萊垌頭條

目前找到一份客服的工作并不难，难的是你以后想往哪个方向发展以及如何去做。以上都是经验之谈，如果有其他问题，欢迎私信。條萊垌頭

祝好运！垌頭條萊

在快递公司做客服的工资待遇怎么样？

大多数快递公司客服平均工资2800元左右，基本工资2300元，奖金500元，补助300元，销售提成和其它收取大概600元左右。待遇也因地区有差异。

物流公司客服主要的工作内容:

- 1、客户关系的维护。
- 2、客户投诉的处理。
- 3、货物查询。
- 4、公司服务质量的监督。
- 5、客户与公司矛盾的协调处理。
- 6、回答客户各种业务咨询。
- 7、客户满意度的调查。

客服以及主管底薪和提成的计算方法？

主管：全店销售额提成（不含退款）+业务考核提成+基本工资
客服：个人销售额提成（不含退款）+工作考核（转化率、响应、退款率等）+基本工资-----
--底薪参考当地同行业水平，提成按照公司预计来核算。

例如：一个客服预计一年的薪资支出12万，可分底薪5000+工作考核1000（根据考核指标定分值）+个人销售提成4000（客人销售额*提成比例）+2000保险-----
-----原理是这样的，具体数值多少，要根据行业和公司预算来定的

干牛做客服怎么挣钱？

客服的工资一般分两种，固定工资和提成工资。一般固定工资在1500-2000左右，而提成工作一般底薪1000，提成按0.5%-1%来算，有些接待量很高的客服可以做到月入4000,5000，但是真的很累，基本保持每天接待量在500以上才有可能。当然，具体还得看你那边的工价。

淘宝客服怎么做？打字不快也可以做吗？

工作本身倒是不难，就是估计会受委屈。

淘宝客服招聘的条件并不高，这些可以自行去58等一些招聘网站看公司的招聘要求，一般面试时最多对打字速度会有规定。

其他的关于产品方面的知识，在入职之后，公司一般会进行统一培训，也很简单，甚至有的电商公司，对于客户的大部分问题都是有统一话术的，你只要照着回复即可。

一般三个月你就能做到业务熟练了，对于客户和产品也会有更深入的了解。

至于工资方面，普遍一二线城市偏高，三四线会相对低一些。

总体来说，客服的薪水不太高。这个也正常，毕竟客服岗通常核心竞争力都不强。其次多数公司对于客服没有更高的预期，也不会重点培养。想在这个岗位拿到更高的薪水，需要一些运气。

至于我说的受委屈方面，看其他的回答也能感受出来了。世界之大，无奇不有，尤其是有了网络这个遮羞布之后，有些人更是肆无忌惮，他们认为无论怎样，作为服务岗位，客服是不能也不敢顶撞客户，使用不礼貌用语的，这一点也确实让很多客

服甚至小卖家敢怒不敢言。

但这种极品客户毕竟只占少数。

总之，作为客服，尤其是售后客服，一定要学会自我调节，释放负面情绪，找到适合自己的解压方法。

当然，大多数人也不愿意一直当客服，毕竟上升空间有限，薪水还低，也没有更多的技术含量。

如果你是把客服作为短期的跳板，你还有更高的目标，想拿更有竞争力的薪水，请接着往下看。

方向一：向客服主管方向努力

客服岗位的发展前景低，只是相对于运营来说。对于任何一个电商公司岗位来说，客服岗位都是必不可少的。

当自己经过几年的历练后，有了扎实的客服业务能力后，就可以考虑往客服主管的方向发展。把自己成熟的先进的经验向公司内其他的同事复制，为公司培训更多的新客服，规范客服部的各项工作。

如果这件事你能做成，也是大功一件。因为你能帮公司赚很多钱，让老板少操很多心。聪明的老板自然会给你有竞争力的薪水。

方向二：选择需要强销售的产品

这点可能是很多人会忽略的。客服岗，不仅是服务型岗位，更是销售型岗位。需要把合适的产品卖给合适的人。

想明白了这点后，你会打开一片新天地。比如，很多高客单价的产品，实际客服的作用会是核心的。举例，像珠宝、虫草等。客户绝对不会快速下单，需要反复了解、比较后才会购买。这个过程考验的是销售能力。

如果你觉得自己就是适合做销售，不妨主动选择那些卖高价格、需要强销售产品的公司。

这样可以发挥你的长处，也可以拿到更高的薪水。

方向三：转岗运营也是一条路

在我接触的很多运营中，还是有不少是从客服做起的。

运营助理阶段，对于能力的要求和客服的要求是有很多重合之处的。如果你自己希望往这方面走，努努力，相信你可以找到转岗的机会。

当然，前提是你要能让你的老板/上司看到你为此付出了努力，有这个潜力。

这里有一点，从客服岗向运营岗的转型。你要选择发展比较快速的公司，否则从客服转型到运营岗位比较少。

当然，更重要的是，在客服岗上务必保持学习的热情和习惯，争取早日通过表现来获得转岗，因为公司只会培养有潜质的年轻人往运营岗培养。

我这里有一张

我们公司初级运营每日工作的表格，时间精确到每半个小时，感兴趣的可以私信我，了解一下。

有的时候，换一个方向，可能走得会很快、更远。

目前找到一份客服的工作并不难，难的是你以后想往哪个方向发展以及如何去做。以上都是经验之谈，如果有其他问题，欢迎私信。

祝好运！