

<<客户关系管理的中国之路>>

图书基本信息

书名：<<客户关系管理的中国之路>>

13位ISBN编号：9787111091646

10位ISBN编号：7111091647

出版时间：2001-8-1

出版时间：机械工业出版社

作者：田同生

页数：304

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<客户关系管理的中国之路>>

内容概要

本书作者以其记者的独特视角对CRM 概念、CRM 厂商、咨询公司、集成商以及国内市场状况进行了360 度全景式的介绍，涉及的公司有Oracle、Siebel、SAP 等优秀厂商；普华永道、德勤、埃森哲、汉普等国内外著名咨询公司；IBM 和惠普等一流的系统集成商。

作者对目前中国企业迫切需要解决的从“以产品为中心”变革到“以客户为中心”的问题进行了大量介绍，并对在中国实施CRM提出了自己的看法。

<<客户关系管理的中国之路>>

作者简介

田同生：《IT经理世界》专事客户关系管理研究的特约记者，同时也是《互联网周刊》的特约撰稿人，《销售与市场》的特约记者，近年来一直潜心研究客户关系管理的理论以及在中国的应用，先后在《计算机世界》《中国计算机报》《电脑商情报》《互联网周刊》《电子商务技术》

<<客户关系管理的中国之路>>

书籍目录

推荐序第一部分 访谈篇 提升企业的核心竞争能力 Oracle——客户关系管理的推动者 变革——企业成功导入CRM的关键 客户关系管理的商业策略 Oracle制定CRM新规则：简易为王 Siebel——CRM产业的领导者 ERP的领跑者谈CRM 宏道资讯——企业关系管理的首创者 数据仓库是CRM的基础 CRM首创者谈CRM 先做市场智能企业，再上CRM系统 客户驱动式的CRM 成功地为500家企业实施CRM的经验 企业如何实施CRM 从IBM的实践看中国企业CRM的应用 E-Services时代的客户关系管理 CRM走上实施路 创智科技——企业级CRM的领跑者 中圣CRM——专注于中小企业第二部分 理念篇第三部分 案列篇第四部分 附录篇中国CRM大事记后记

<<客户关系管理的中国之路>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>