

<<客户关系管理成功奥秘>>

图书基本信息

<<客户关系管理成功奥秘>>

内容概要

本书探索了客户对某些公司怀有深厚情感的原因，并讨论了大公司如何利用“街角杂货店”的技巧来与客户建立良好的关系。

它深刻地揭示了客户建立良好的关系。

它深刻地揭示了客户对于公司的含义；同时告诫公司应如何对待个体客户以获得最有利的市场位置和长期的成功。

<<客户关系管理成功奥秘>>

书籍目录

译者序

前言

第1章 营销和客户服务特征的变动

第2章 客户关系建立的经济学

第3章 客户满意度：客户关系的必要前提

第4章 客户对价值的定义

第5章 关系的特征

第6章 建立长期的客户关系

第7章 公共关系：小公司能告诉我们什么

第8章 评从客户关系的价值

第9章 判断处于危险的关系

第10章 在因特网上建立与客户的关系

第11章 扩展关系的概念

第12章 通过客户关系获得竞争优势

<<客户关系管理成功奥秘>>

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>