

<<让“鱼”浮出水面>>

图书基本信息

书名：<<让“鱼”浮出水面>>

13位ISBN编号：9787111166108

10位ISBN编号：7111166108

出版时间：2005-7

出版时间：机械工业出版社

作者：张永成

页数：300

字数：378000

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>

<<让“鱼”浮出水面>>

内容概要

企业生存和发展的终极目标是实现利润，而要实现利润则需要开发丰富的准客户资源。

因此，准客户是企业生存和发展的根基。

谁能最终赢得准客户，谁就将获得持续发展的优势和机遇。

可是现实是，市场竞争越来越激烈，消费者口味越来越挑剔，销售工作越来越艰巨，企业的生存空间越来越小……面对这个现实，企业怎样才能抓住准客户这个根本？怎样才能激烈竞争中脱颖而出，实现持续长久的发展？本书从准客户资源开发的角度进行阐述，详细论述准客户的方方面面，使企业能准确把握准客户的心理动向，最终将准客户转化成能带来大量利润的客户。

<<让“鱼”浮出水面>>

书籍目录

前言第一章 准客户资源开发举要 客户流失谁之过 客户在想什么 我们的对策 客户价值的“帕累托法则” 做好客户的开发与维系 客户 准客户 准客户资源 客户的传统意义 定位准客户 概念的区分 准客户资源也是企业资产 准客户——企业新的利润增长点 准客户是企业生存与发展之本 挖掘准客户资源的深层动力 对准客户资源的再发掘与评判 关于准客户资源开发 确认有利可图的市场 具体的分类方法 相对盈利能力指标 从分析购买目标入手 成功实现准客户资源价值转化的要点 细分是基础 也谈全面客户体验 案例 东方饭店怎样防范客户流失 案例 和记电讯的全方位准客户资源开发第二章 准客户消费引导 客户怎样购物 准客户心理分析 社会文化影响消费心理 引导准客户购买 准客户资源开发的广告策略第三章 准客户资源开发的市场策略与方法第四章 准客户资源开发的操作流程第五章 促成准客户购买第六章 组建高素质的营销团队第七章 准客户资源的稳固第八章 准客户资源的管理

<<让“鱼”浮出水面>>

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>