## <<摸透顾客心>>

#### 图书基本信息

书名:<<摸透顾客心>>

13位ISBN编号:9787500566618

10位ISBN编号:7500566611

出版时间:2003-08

出版时间:中国财政经济出版社

作者: 江林

页数:215

字数:200000

译者: 江林

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

### <<摸透顾客心>>

#### 内容概要

本书汇总了顾客购物时的体验,作者站在顾客的立场上,剖析了其心声,由此提出了顾客的10种需求,以帮助企业了解究竟是什么因素在影响着顾客,促使企业开创最好的体验,充分满足当前顾客不断增长的需求,从而赢得顾客的忠诚和金钱。

这不仅仅是一本典型的市场营销类书籍,它还是一面镜子。 通过它,你可以审视自己的企业或者品牌,明白自己在哪些方面还需要改进,从中得到启示。

### <<摸透顾客心>>

#### 作者简介

凯丽·慕尼,Ten Worldwide公司的负责人,以互动营销著称的Ten/Resource 公司的总裁和首席体验官

在她的职业生涯中,她曾经为许多品牌精心打造相关的顾客体验,包括"维多利亚的秘密"、苹果、福特、暇步士、锐步、Lee和Chris Craft等众多知名品牌。 她是各种相关会议

### <<摸透顾客心>>

#### 书籍目录

推荐序前言引论第1需求 赢得我的信任第2需求 鼓舞我第3需求 简化事物第4需求 由我来掌握第5需求 引导我第6需求 24/7第7需求 来了解我第8需求 超越我的期望第9需求 回报我第10需求 与我同在作者简介

### <<摸透顾客心>>

#### 媒体关注与评论

书评抛开满足顾客的需求、超越顾客的需求以及使顾客感到由衷的喜悦等天花乱坠的广告宣传,你会发现一个简单的事实:大多数的商务人士并不知道顾客喜欢什么,因此也不会让企业及其员工与顾客进行很好的沟通。

本书中有一套直接、简易而且可操作性强的基本准则,只要你读过它,当你身处恶劣的竞争环境时,你就很难忽略或者忘记去遵循它。

# <<摸透顾客心>>

#### 编辑推荐

时,你就很难忽略或者忘记去遵循它。

## <<摸透顾客心>>

#### 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