第一图书网, tushu007.com

<<一对一企业>>

图书基本信息

书名：<<一对一企业>>

13位ISBN编号：9787507512618

10位ISBN编号：7507512614

出版时间：2002-1

出版时间：华文出版社

作者：（美）佩珀斯,罗杰斯

页数：296

字数：243

译者：屈陆民译

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

第一图书网, tushu007.com

作者简介

唐·佩珀斯，全球瞩目的思想领袖，未来学家和顾问。
他曾担任一家位居前20名之列的直接营销机构的首席执行官，现为佩珀斯——罗杰斯集团的合伙人，这是一家位于康涅狄格洲斯坦福 市的管理咨询培训公司。

马莎·罗杰斯博士 佩珀斯——罗杰斯集团的合伙人，杜克大学福卡

书籍目录

致谢词中文版序序第一章 音乐安全套——为互动时代而重写的竞争规则第二章 有一些顾客比其他顾客更合适——如何识别利用顾客差异第三章 制定战略——如何利用你的顾客群制定出你自己的一对一战略。
第四章 MCI公司的新顾客夭折率——如何修补顾客流失这只“漏桶”——以及如何避免发生泄漏 第五章 增长你的顾客群——如何增加你的顾客份额并提高你的底线第六章 不对称的胸罩——如何从批量订制中获利第七章 巧妙的翻新——如何永远留住顾客，并同时提高利润第八章 扩展“需求集合”——如何实现量身订制，即使你卖的是商品第九章 社区知识——如何预测顾客需求第十章 在反馈环路里冲浪——如何在保护隐私权的同时获取更多的顾客反馈第十一章 媒体才是真正的媒人——如何在媒体变革风景线中拥有客户第十二章 忙碌的鞋子售货员——如何排除你与顾客间的分销路障第十三章 成功实施——如何由此及彼……

章节摘录

公司还可以通过向最终用户提供某些服务来提高保修卡的回复率，这些服务首先要与顾客对产品的需求相关。
例如，提醒用户进行数据备份的“提示界面”还可以用来提醒他进行产品注册。

第一图书网, tushu007.com

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