

<<轻松搞定大客户>>

图书基本信息

书名：<<轻松搞定大客户>>

13位ISBN编号：9787546337258

10位ISBN编号：7546337259

出版时间：2010-9

出版时间：吉林出版集团有限责任公司

作者：丁兴良

页数：173

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>

<<轻松搞定大客户>>

内容概要

抓住大客户是实现企业利润几何级数增长的完美营销法则！

<<轻松搞定大客户>>

作者简介

丁兴良，中国工业品实战营销创始人，国内大客户营销培训第一人，卡位战略营销理论的开创者，工业品营销研究院首席顾问，中欧国际工商管理学院EMBA。

曾在世界500强企业全球婴儿护肤品排名第一的Johnson&Johnson 任销售经理；曾是国内水泵行业排名第一的凯泉泵业集团的资深销售经理、全球自动化阀门控制行业排名第一的英维思集团阀门控制事业部的副总经理。

2005年荣登“中国人力资源精英榜”，并被《财智》杂志评为“杰出培训师”；2006年被评为“中国企业十大企业培训师”；2007年被第三届中国管理大会授予“杰出管理专家奖”；2008年被选为中国市场学会常务理事；2009年荣获全球华人讲师营销类十强。他根据自己17年的营销实战经历、13年的工业品营销经验和8年的专注工业品营销项目体验，总结出一套实用的咨询与培训体系，受到工业品营销培训学员的一致好评。

<<轻松搞定大客户>>

书籍目录

第一章 大客户时代来临 困市场营销进入大客户时代 案例 由产品导向型向客户导向型转变 大客户营销战略是营销制胜的关键 案例 青藏铁路公司实施大客户战略，实现双赢

第二章 大客户是企业决胜商海的关键 划分大客户是寻求利润最大化的途径 大客户营销的误区一：判断大客户的指标单一 案例 谁才是真正的VIP? 大客户营销的误区二：抓“大”放“小” 案例 为了大客户，抛弃小客户 大客户营销的误区三：大额产品 = 大客户 案例 团购代理张小姐的烦恼 大客户营销的误区四：大客户营销获量，中小客户营销获利 大客户营销的误区五：优惠政策越多越好 轻松找出大客户 大客户的营销唯有用心 案例 银行对大、小客户不同的服务措施 案例 服务只有两个字——用心

第三章 三种典型大客户的营销策略 不同类型大客户的特征 案例 你能否区分三种类型的大客户 内在价值型大客户的营销策略 案例 如何降价最有利？ 案例 越是高层越在乎细节 外在价值型大客户的营销策略 案例 不按惯例出牌 战略价值型大客户的营销策略 案例 联想并购IBM的PC业务，双方实现共赢 大客户的价值提升策略 案例 Center巧妙引导，使客户的价值最大化

第四章 大客户的营销法则 信任营销是启动市场的最佳手段 案例 如何启动市场？ 案例 如何建立信任感——老马的经验之谈 价值营销是对抗价格战的出路 案例 价格不降，有可能吗？ 服务营销解除客户的后顾之忧 案例 比顾客更关心顾客 技术营销竞争力单一，必然全面溃败 案例 NEC退出中国市场，日系手机全面溃败

第五章 大客户营销三要素 找对人——营销成功的第一要诀 案例 谁是关键人？ 案例 寻找关键人，投其所好 说对话——发展客户关系的润滑剂 案例 如何拉近客户心理距离？ 案例 与客户沟通的“地雷区” 案例 利用客户兴趣顺利取得订单 案例 把握微小商机，建立良好客户关系 做对事——营销成功的关键 案例 明确需求才能引导购买 案例 用CRM来引导客户的需求

第六章 大客户战略营销六个步骤 了解行业发展趋势 案例 中国电信如何分析大客户行业？ 定位竞争对手 案例 如何分析竞争对手，克敌制胜？ 解析客户个性化需求 案例 女人最想要什么？ 量身打造合理方案 案例 戴尔个性化定制化营销全胜 确定对客户的承诺尺度 案例 富士施乐打造全新服务理念 控制进展，使客户价值最大化 案例 Jack的故事

第七章 大客户的管理及维护 大客户营销发展模式分析 案例 温州汽摩配产业发展的五个阶段 大客户的管理：构建网状营销模式，深度挖掘客户价值 案例 把优势对接客户最关注的点 大客户的维护，比客户更关心客户 案例 根据客户需求，整合公司资源

<<轻松搞定大客户>>

章节摘录

市场营销进入大客户时代华为为什么能成功？

有人说是因为它优质的解决方案和服务，但真正支撑华为高速发展的是其以客户需求为导向的大客户营销战略。

华为很早就认识到企业的主要利润是从大客户那里而来，因而华为在产品技术上始终以大客户的需求为导向，通过对大客户需求的分析，提出相应的解决方案，以这些方案引导，开发出低成本、高增值的产品。

换句话说，华为的大客户使命观是其成功的真正秘诀。

.....

<<轻松搞定大客户>>

媒体关注与评论

大客户对每一位企业管理者都颇有价值。

本书的内容很有实际指导意义，它是作者从几十年的实战经验中提炼出的精华，承载了大量的宝贵经验。

——大全集团《轻松搞定大客户》教会了我们如何与客户建立关系并维护关系，从而给企业带来丰厚的效益，可读性和知识性都很强，是一本非常实用的书。

——丹麦丹佛斯集团(上海)自动控制有限公司《轻松搞定大客户》让我们清楚了大客户需要什么，想要什么以及该如何贴近客户的心！

——南玻集团丁老师的书是我经常带在身边的书。

本书引用了大量的实战案例。

没有空洞无物的说教。

读起来让人受益匪浅。

——正泰电气集团丁老师的培训生动实用。

《轻松搞定大客户》这本书也是一样，贴近公司的运作实际，对提升企业业绩起到了重要的推动作用。

——厦门金龙汽车集团股份有限公司市场部

<<轻松搞定大客户>>

编辑推荐

《轻松搞定大客户》：大客户=20%的客户 80%的利润；完美的大客户营销法则，帮企业实现利润几何级数增长！

<<轻松搞定大客户>>

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>