

<<企业的未来-在线客户时代的经营>>

图书基本信息

书名：<<企业的未来-在线客户时代的经营战略>>

13位ISBN编号：9787800995057

10位ISBN编号：7800995054

出版时间：2001-09

出版时间：中国三峡出版社

作者：大卫，辛吉

译者：张春萌

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>

<<企业的未来-在线客户时代的经营>>

内容概要

在今后的十年中，互联网将来会改变客户的行为。

这些变化的影响是如此的深远，以致于各家公司不得不把注意力更多地放在客户身上，并以此为依据调整自身结构。

在快速变化的新需求面前，即使是专家们所信奉的以质量为中心的观点也将变得不那么重要了。

这一切商业变化背后的动因就是互联网。

它既有可能是场恶梦，也同样有可能是个绝好的机会。

问题就在于：你如何应付？

你可能会带着网上销售和市场营销的各种工具一头扎进电子商务中，你也可以采取另外一种更为全面的方法，首先从重新认识互联网本身开始。

你认为哪一种方法长远来看对你的公司更为有利？

<<企业的未来-在线客户时代的经营>>

书籍目录

第一部分 原则

第1章 迫在眉睫

第2章 为什么大部分WEB策略都失败了

第3章 电子商业

第4章 电子客户

第5章 真实经济

第二部分 实践

第6章 通过网上冲浪来管理

第7章 以客户为导向的站点

第8章 以客户为导向的公司

第9章 网上协同的力量

第10章 在新世界中导航

第三部分 原型

第11章 食品店

第12章 杂志出版商

第13章 钢铁公司

第14章 房地产交易所

第15章 图书超市

第16章 软件公司

第17章 银行内部网

第18章 医药公司

第四部分 预言

第19章 求职者

第20章 网站制作者

第21章 谋生者

第22章 少年

第23章 看电影者

第24章 常出差者

第25章 学生

第26章 律师

第27章 病人

第28章 名誉咨询员

后记

关于作者

关于本书

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>