



<<赢得忠诚顾客>>

内容概要

本书是一部成功作品的最新修订版，教你获取更多利润的直接途径：增加销售额和降低成本。当然还有一些间接方法：如何定价，资产管理，从专业顾问处得到更多建议，节省税金和无本获利。此外，还有如下技巧：促进你的经营；减少库存成本；尽量从银行得到更多贷款；改善经营状况……本书为中小型企业提供了大量有价值的实用建议。

<<赢得忠诚顾客>>

作者简介

埃勒瑞·萨姆森是知名的形象设计顾问，专为公司雇员和私人提供咨询和培训，著有多种形象设计方面的图书。

<<赢得忠诚顾客>>

书籍目录

内容简介

第一章 赠送礼物

第1招 部分退款的優惠

第2招 寄去礼物

第3招 套装出售

第4招 适于百货和药品经销的成套出售

第5招 适于出版商的成套出售

第6招 提供相关的服务

.....

第二章 别出心裁

.....

第三章 赋予顾客权力

.....

第四章 提供信息进行交流

.....

第五章 关注顾客的看法

.....

第六章 消除顾客的批评

.....

第七章 正确应用

.....

结论

媒体关注与评论

书评只要花一小时，就可通读本书。

手执一只铅笔或记号笔，当你碰到一种你认为有用的方法时，在上面做个记号，折个角。然后再回头重新看一遍，看看你是否能够变通这些方法，以使它们适应你做生意的方式。书中的有些方法肯定是你从未见过的，希望你就会发现它们有助于你获得渴望已久的成功……

#### 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>