

<<换一种思路做客户 张子凡>>

图书基本信息

书名：<<换一种思路做客户 张子凡>>

13位ISBN编号：9787888634329

10位ISBN编号：788863432X

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>

<<换一种思路做客户 张子凡>>

内容概要

与客户联姻与利润结盟；不可不知的夺客之术；不可不学的留客之道。

主讲人：张子凡，国内资深创业型实战派讲师、营销团队管理专家、曾任箭牌糖果（中国）有限公司大区域经理，连续六年培训课程总数创中国第一。

长期担任中国企业家联合会顾问、中国中小企业发展研究中心顾问、中国移动集团战略顾问，为微软（中国）、奔驰、搜狐、网易、阿里巴巴、中国电信等近千家国际国内知名企业提供培训与咨询服务。

<<换一种思路做客户 张子凡>>

书籍目录

第一集 客户营销思路：附加价值转移价格注意

- 01 企业产品竞争存在的问题
- 02 用附加价值决胜企业竞争
- 03 附加价值的设计要避免：给客户回扣 方式重复单一
- 04 赢得客户的五星级附加价值
- 05 营销比推销更出业绩
- 06 营销必胜的十三大策略

第二集 客户开发思路：增量拓展存量深耕并重

- 增量市场拓展七件事
- 存量市场深耕的十二突破口
- 高层实施客户开发战略八大重点
- 中层实施客户开发战术六项工作
- 员工实施客户开发战斗六项任务

第三集 客户管理思路：满足客所需制造客所求

- 伴随深度营销工作实施客户关系管理
- 客户分类管理：个人散户 集团客户 渠道客户
- 发展散客：关注个人客户的24个需要
- 保有集团客户：集团客户关系维系的8大要素
- 决胜渠道客户：选用育留的58个关键点

第四集 客户服务思路：细分客户发展忠诚客户

- 细分市场客户五步法
- 细分客户心理三步骤
- 实施客户关系管理六要点：

- 01 挂起客户
- 02 沉睡客户
- 03 对手客户
- 04 访存量客户
- 05 伤害客户
- 06 新老客户

第五集 客户关系思路：科学管理巩固客情联系

- CRM客户关系管理十八个内涵：
- 建设尼龙粘扣客户战略管理关系
- 01 多重产品捆绑客户
- 02 不同客户之间的捆绑
- 03 客户不同层级捆绑
- 04 多重身份介入捆绑
- 让客户忠诚的11个关键要素

<<换一种思路做客户 张子凡>>

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>