

<<客户关系管理理念与实例>>

图书基本信息

<<客户关系管理理念与实例>>

内容概要

本书最大的特点是脉络清晰，它的结

## <<客户关系管理理念与实例>>

### 书籍目录

译者序

前言

致谢

第一部分 原则1 客户占主导地位：他们正重塑我们的商业模式并转变我们的产业结构

第1章 迎接客户革命，在客户经济中崛起

第2章 音乐行业的巨变也会发生在你的身上

第二部分 原则2 客户关系非常重要：你现在或潜在的客户关系、客户支持率，决定了公司的价值

第5章 用财务杠杆平衡客户资本，提高客户支持率

第6章 以客户价值为经营核心，为客户价值服务

第三部分 原则3 客户体验非常重要：客户对你的品牌的感受将决定他们的忠实程度

第7章 优雅地生存：给客户完美的体验

第8章 实行客户飞行监控系统，给客户完美体验的8个步骤

<<客户关系管理理念与实例>>

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>