

<<帮你的客户成功>>

图书基本信息

书名：<<帮你的客户成功>>

13位ISBN编号：9787111181767

10位ISBN编号：711118176X

出版时间：2006-1

出版时间：机械工业

作者：博瑞森

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>

<<帮你的客户成功>>

内容概要

问问你自己，你的常客最大的需求是什么，他们为什么而烦恼，你如何能满足他们的需求？

这些问题的答案可以帮助你，要处处为客户着想，由此把常客变成忠诚客户。

一个公司想要获得良好的销售业绩，就必须重视老客户，为老客户让度更多的价值。

所有的销售经验表面，新生意的来源绝大多数来自于现有客户，几乎每一种生意都是如此。

本书正是从这一角度出发，形象生动地阐明了提升客户价值的6种方法。

在具体阐述每一方法时，又精心选用生动形象的典型例子，并配以通俗的说明，以帮助你熟练使用帮助客户成功的钥匙。

在任何时候，只有帮助客户成功，才能使自己成功。

客户不仅要获得优质产品，而且在服务方面也需要得到更好的优待。

一旦客户得到这样的产品和服务，他们还有什么不满意、不放心的呢？

本书正是从这一角度出发，选取了6个方面：帮客户省钱，帮客户省时，帮客户省心，帮客户省力，让客户心情舒畅，为客户提供额外的价值，形象生动地阐明了提升客户价值的方法。

在具体阐述每一方法时，又精心选用生动形象的典型例子，并配以通俗的说明，以帮助你熟练掌握服务客户、培养忠诚客户的秘诀。

<<帮你的客户成功>>

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>