

<<摇钱树>>

图书基本信息

书名：<<摇钱树>>

13位ISBN编号：9787111207399

10位ISBN编号：7111207394

出版时间：2007-2

出版时间：机械工业

作者：李践

页数：177

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>

<<摇钱树>>

内容概要

企业80%的利润来自20%的大客户，他是你的摇钱树。

那么，如何区分现有客户？

如何留住优质客户？

如何培植大客户？

如何收获大利润？

作为风驰传媒集团总裁，作者以服务大客户、赚取大利润为落笔点，结合自己多年从事大客户管理的经验，从制定大客户发展战略，全面了解大客户，分析竞争对手，确定获利能力，针对大客户实施服务计划，确定企业利润的金矿--客户价值管理，并通过与大客户建立战略伙伴关系，成就大客户管理的未来等八个方面，阐述了大客户服务的内涵和基本做法。

阅读本书，可以让你掌握生意场上最锐利的武器。

<<摇钱树>>

作者简介

李践：李嘉诚旗下TOM户外传媒集团总裁；香港“紫荆花杯”全国杰出企业家；中国十大民营科技企业家；中国广告25年杰出贡献人物；中国最有影响的培训师之一；行动成功学创始人；中国企业新赢利模式创始人。

他1992年白手起家，创办“风驰传媒”，运用一系列赢利工具，短短8年的时间，企业资产增长1500倍。

股东投资回报率高达292倍，是中国最赚钱的广告公司之一，培养出77位总经理。

290位专家，产生了56位百万富翁。

2000年，华人首富李嘉诚用2.78亿元收购风驰传媒，2003年12月委任李践为TOM户外传媒集团总裁。

TOM户外传媒集团现有16家企业。

在李践的领导下。

2004年利润比上一年度增加118%。

当年排名中国广告业10万家公司前3强。

目前是中国最大的户外传媒集团，被誉为中国最具影响力的传媒企业。

书籍目录

前言绪论 大客户服务创造经营奇迹一、生意场上最锐利的武器二、赢得你生命中的贵人三、企业是车，大客户是轮第一章 制定大客户发展战略一、20/80法则二、企业高速成长的引擎三、大客户开发秘笈四、大客户的筛选和确定第二章 全面了解大客户一、一分了，一分生意二、走上层路线三、知“需”与知“心”四、让客户主动上门第三章 分析竞争对手一、核心优势二、服务水平与专业能力三、给客户的优惠条件四、有无特殊关系五、价格与数量第四章 确定获利能力一、预测购买量二、新点子与新产品三、时间要求四、预期销售额与利润第五章 大客户服务计划与实施一、制定大客户服务计划二、建立大客户服务团队三、大客户服务文化四、大客户服务流程的标准化——风驰的法宝五、成功在于执行第六章 企业利润的金矿——客户价值管理第七章 建立战略伙伴关系第八章 大客户管理的未来

<<摇钱树>>

媒体关注与评论

书评摇钱树聚焦于20%的大客户，可以让你一飞冲天，战无不胜！
继畅销书《砍掉成本》后李践倾囊相授又一力作，献给管理者的赢利工具，再掀经管图书销售狂潮。

投资大客户，就是投资未来！

1.客户不是越多越好，有些客户是负值客户，他们会不断地消耗企业的资源。

——如何区分现有客户 2.砍掉负值客户，砍掉劣质客户，只留下能为企

业创造利润的潜在客户。

——如何留住优质客户 3.锁定这些高利润客户，用心培育，全心服务。

——如何增值大客户 4.在客户是为企业创造大利润的摇钱树。

——如何收获大利润

<<摇钱树>>

编辑推荐

企业80%的利润来自20%的大客户，他是你的摇钱树。

那么，如何区分现有客户？

如何留住优质客户？

如何培植大客户？

如何收获大利润？

作为风驰传媒集团总裁，作者以服务大客户、赚取大利润为落笔点，结合自己多年从事大客户管理的经验，从制定大客户发展战略，全面了解大客户，分析竞争对手，确定获利能力，针对大客户实施服务计划，确定企业利润的金矿——客户价值管理，并通过与大客户建立战略伙伴关系，成就大客户管理的未来等八个方面，阐述了大客户服务的内涵和基本做法。

阅读本书，可以让你掌握生意场上最锐利的武器。

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>