

<<收集顾客信息>>

图书基本信息

书名：<<收集顾客信息>>

13位ISBN编号：9787532372171

10位ISBN编号：7532372170

出版时间：2003-9

出版时间：上海科学技术出版社

作者：国际金融公司中国项目开发中心组 编

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>

## <<收集顾客信息>>

### 内容概要

本书是针对选定的目标市场、制定有效的营销工作计划的基础。  
企业制定营销计划时，首先需要确定其目标客户，并了解他们的购买过程。  
因为这个原因，我们需要收集客户信息。  
这些信息提供了如何接近和更有效地服务客户的重要线索。

本书的主要内容包括：获取现有客户和潜在客户信息的重要性；消费者与企业采购者之间的区别；  
分析影响消费者和企业采购者购买行为的因素。

通过学习本书，您将能够：

- 理解顾客的购买行为；
- 识别影响顾客购买行为的四种主要因素；
- 理解企业采购行为以及消费购买者与企业采购者的区别；
- 解释企业采购过程中的七种不同角色；
- 解释影响企业采购行为的四项主要因素。

<<收集顾客信息>>

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>