

<<顧客要買什麼？>

图书基本信息

书名：<<顧客要買什麼？>>

13位ISBN编号：9789867799586

10位ISBN编号：9867799585

出版时间：2004-4

出版时间：Global Group Holdings, Ltd.

作者：喬。
卡勒威

译者：栗筱嵐

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>

<<顧客要買什麼？>>

內容概要

一般企業多以產品本身為其競爭戰場，較佳者則居執牛耳之位；然而，卓越的企業卻藉由無人能出其右的點子創造出獨特的商品項目——《顧客要買什麼？

- - 就是比別人好的頂級服務》，成為獨一無二的稀世珍品。

他們是這麼辦到的：你必須比其他競爭者更瞭解你的客戶、並且與這群顧客進行無人能及的良好互動。

卓越企業之所以領先群雄的原因在於他們不只提供商品，還加上服務；其他競爭者沒想到或辦不到的項目反倒成為他們的致勝利器。

《顧客要買什麼？

- - 就是比別人好的頂級服務》將讓讀者透視這些卓越企業完成了不起的計畫的過程，同時提供讀者迎頭趕上所需要的工具及概念。

本書包含豐富的案例分析、以及數位卓越企業家的訪談記錄，是作者特別為想成功改造事業的領導者——無論您是跨國企業經營者、或是街角小店的擁有者——所寫的最佳操作指南。

卡勒威的字裡行間沒有不知所云的專業術語或流行詞彙，只有反應市場經驗、有憑有據的簡單實例。經由他的指引，讀者將瞭解這些企業何以如此成功的箇中真諦，進而學習如何將他們的致勝決策應用於自身的工作環境；同時，您也會清楚明白TSCO與零售連鎖商截然不同之處，以及Lens Crafters如何維持全美眼鏡公司第一品牌的原因。

假如您的公司長期停滯不前、或持續流失客戶群，那麼眼前正有一項困難的抉擇等待著您：您可以緊緊抱著老觀念與舊技術不放——畢竟是它們將公司帶向今天的成就——期盼它們能像往常一樣發揮效果；但是，您也可以創造新的方法，提供客戶他們遍尋不著的貼心服務。

如果您是個害怕革新的人，建議您現在就放下這本書；如果您準備好要帶領企業邁向新的里程碑，那麼請馬上翻開第一頁吧！

你準備好差異化行銷了嗎？

顛覆品牌NO.1迷思創造企業與顧客雙贏的品牌經營，教你從一堆爛蘋果中脫穎而出。

得獎顧問喬·卡勒威以「提供無懈可擊的顧客服務」，協助企業創造自我競爭優勢。

根據多年累積的經驗，作者清楚瞭解「市場跟隨者」與「趨勢決定者」之間的差異為何。

在《顧客要買什麼？

- - 就是比別人好的頂級服務》一書中，作者將自己觀察數家成功企業如何成為該產業之翹楚、並持續屹立不搖的感想與讀者分享，提供最佳的實際典範。

作者簡介

喬·卡勒威（Joe Calloway）的讀者群有多廣？

答案就如同在Who's Who網站鍵入『商業』所得到的結果。

喬·卡勒威是一位專職於品牌及競爭定位的商業顧問。

他的服務對象遍及大小企業，舉凡瑞典當地的小報、英國諸家飯店、南非的網路公司、或是知名的跨國企業如BMW、IBM等全都在他的客戶名單之列。

他的演講主題大多與企業趨勢有關，同時他個人亦早已躋身國際演講人名人堂。

作者在田納西州的納許維爾市(Nashville)經營一家贏得口碑與獎座的餐館「鏡子」(Mirror)，目前與妻子安妮德、女兒潔絲定居該市。

<<顧客要買什麼？>

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>