

《大客户行销宝典》

图书基本信息

书名：《大客户行销宝典》

13位ISBN编号：9787563913190

10位ISBN编号：756391319X

出版时间：2003-11-1

出版社：北京工业大学出版社

作者：林健安

页数：255

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《大客户行销宝典》

内容概要

重视大客户，就等于创造了企业的大部分收入。在商界流行着有名的“二八原则”，即企业80%的利润来自于20%的价值客户。这个原则向我们揭示了这样一个道理：大客户创造了企业的大部分收入。也就是说，管理好20%的大客户，你就会赚到80%的钱。如何寻找大客户、如何识别大客户、如何进行大客户关系管理、如何进行大客户的服务……本书将令你茅塞顿开！

书籍目录

- 第一章 客户关系
- 第二章 营销流程
- 第三章 分析大客户推销
- 第四章 大客户的识别和定位
- 第五章 选择计划大客户推销
- 第六章 解析大客户经营攻略
- 第七章 大客户管理全新接触
- 第八章 构建信息库管理客户
- 第九章 透视数据库
- 第十章 分析CRM系统方案
- 第十一章 怎样“升级”你的客户
- 第十二章 大客户经理的定位

《大客户行销宝典》

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:www.tushu111.com