

<<与客户亲密接触>>

图书基本信息

书名：<<与客户亲密接触>>

13位ISBN编号：9787313031013

10位ISBN编号：7313031017

出版时间：2002-10

出版时间：上海交通大学出版社

作者：保罗·唐波拉尔 马丁·特鲁特

页数：198

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>

<<与客户亲密接触>>

内容概要

消费品市场千变万化，连最稳定的客户关系也会动摇。

那么，您如何才能使客户对您保持忠诚呢？

您如何提高市场份额并增强品牌价值呢？

答案就在这里。

保罗·唐波拉尔和马丁·特鲁特两位专家凭借其丰富的国际经验向您揭示了如何通过客户关系管理（CRM）成本创建品牌的秘密。

本书提供了大量实用的建议，帮助您与客户建立持久的关系，使客户永远热爱您的品牌。

案例研究涉及的公司位于世界各地，它们包括：

英国巴克利银行

德国梅塞德斯——奔池汽车公司

布兹

瑞士雀巢公司

泛太平洋酒店集团

日本索尼公司

its4me公司

德士古石油公司

<<与客户亲密接触>>

作者简介

作者简介：

保罗·唐波拉尔：博士，品牌创建、发展和管理方面最杰出的世界级专家。他有20多年的咨询和培训经验，曾与政府和一些世界一流公司合作。他的方法实用且注重效果，为许多客户创造了空前的年利润增长率，这使他闻名遐尔。他在品牌策略类方面的其他著作也很畅销

<<与客户亲密接触>>

书籍目录

致谢

前言

第1章 CRM和品牌价值

第2章 什么是CRM

第3章 CRM对品牌建设的益处

第4章 组织品牌管理和CRM

第5章 通过客户收益率营造品牌价值

第6章 实施的策略

第7章 使您的品牌更加以客户为中心

第8章 最后步骤和最后点缀

第9章 新媒体:对品牌策略和CRM的挑战

第10章

<<与客户亲密接触>>

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>