

图书基本信息

书名：<<客户关系管理解决方案-CRM的理念.方法与软件资源>>

13位ISBN编号：9787501754397

10位ISBN编号：750175439X

出版时间：2002-02

出版时间：中国经济出版社

作者：宝利嘉

页数：497

字数：461000

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>

内容概要

本书以崭新的视角和架构，向你全景式地展示了CRM的理念、方法和解决方案，即有宝利嘉在多年理论探索及顾问实践后对CRM的透彻理解，同时也汇集了国内15家优秀软件供应商对CRM的解决方案及成功实施案例，这种结构无疑是对CRM最有价值的探索。

CRM是关系营销、数据库营销、顾客满意战略、大规模定制等营销理论与IT技术手段进展与创新汇合的必然结果，CRM快速成熟并引起业界的密切关注，必将成为企业的核心竞争力。

本书为读者从多方位准确理解与运用CRM提供了强大助益，并使众说纷纭的CRM得以正本清源，是一本不可多得的有关CRM的必读著作。

作者简介

宝利嘉顾问：作为《宝利嘉文库》的编撰者，始终扎根于中国市场，多年来致力于本土化管理类知识产品的研发和运营，具有深厚的顾问及培训经验，同时在经管类图书的出版上也成就斐然。团队在宝利嘉顾问公司首席顾问杨东龙先生的指导和统率下，本着专业化、前瞻性、实用性

书籍目录

前言CRM专家隽语理念方法篇 第1章 CRM的理念 第2章 CRM的策略 第3章 CRM的方法 第4章 CRM的实践软件资源篇 第5章 北京奥捷特通信技术有限公司 第6章 北京汇卓科技有限公司 第7章 北京联成互动软件有限公司 第8章 北京易达伟业软件技术有限公司 第9章 北京用友软件股份有限公司 第10章 北京中唐网数码科技有限公司 第11章 国能科诺商用软件有限公司 第12章 NCR（中国）有限公司 第13章 TurboCRM信息科技有限公司 第14章 济南天辉电子技术有限责任公司 第15章 华奥软件（香港）科技有限公司 第16章 上海GrapeCity inc信息技术有限公司 第17章 上海机械电脑有限公司 第18章 上海中圣信息技术有限公司 第19章 深圳优益科技有限公司成功案例篇 第20章 北京奥捷特通信技术有限公司案例 第21章 北京汇卓科技有限公司案例 第22章 北京联成互动软件有限公司案例 第23章 北京易达伟业软件技术有限公司案例 第24章 国能科诺商用软件有限公司案例 第25章 NCR（中国）有限公司案例 第26章 TurboCRM信息科技有限公司案例 第27章 济南天辉电子技术有限责任公司案例 第28章 上海GrapeCity.inc 信息技术有限公司案例 第29章 上海机械电脑有限公司案例 第30章 上海中圣信息技术有限公司案例

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>