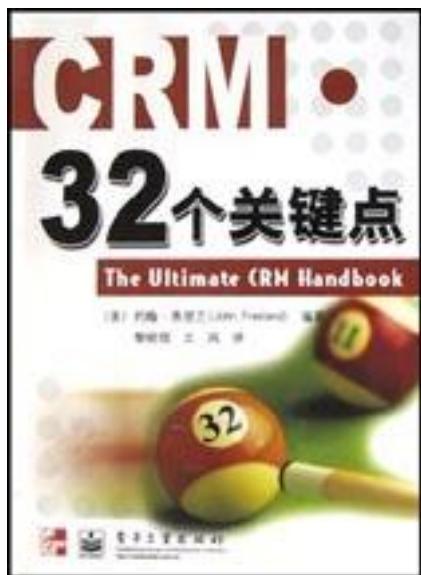


CRM.32个关键点



[CRM.32个关键点 下载链接1](#)

著者:约翰·弗里兰

出版者:电子工业出版社

出版时间:2003-07-01

装帧:平装(无盘)

isbn:9787505388581

作者介绍:

目录: 第1部分 CRM新使命

关键点1 CRM新使命

第2部分 制定策略

关键点2 先定策略, 再谈CRM

关键点3 客户策略: 你想与谁接触

关键点4 品牌策略: 为何品牌是下一代CRM的前沿

关键点5 渠道策略: 为什么要避免渠道冲突

关键点6 CRM策略: 创造客户体验的能力

第3部分 发展客户深度洞察力

关键点7 深度洞察客户

关键点8 关键要素：以客户为中心

关键点9 分析基础：以客户为中心的3种方式

.....

第4部分 重建客户联系

.....

第5部分 营销转型

.....

第6部分 CRM实际演练

.....

词汇表

• • • • • (收起)

[CRM.32个关键点 下载链接1](#)

标签

CRM

crm

产品经理

评论

[CRM.32个关键点 下载链接1](#)

书评

[CRM.32个关键点 下载链接1](#)