

大客户行销宝典



[大客户行销宝典_下载链接1](#)

著者:林健安

出版者:北京工业大学出版社

出版时间:2003-11-1

装帧:平装(无盘)

isbn:9787563913190

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、如何进行大客户服务……本书将令你茅塞顿开！

作者介绍：

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
- · · · · (收起)

[大客户营销宝典](#) [下载链接1](#)

标签

评论

[大客户营销宝典](#) [下载链接1](#)

书评

[大客户行销宝典 下载链接1](#)