

# 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、如何进行大客户的服务…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)

[大客户行销宝典\\_下载链接1\\_](#)

标签

评论

-----  
[大客户行销宝典\\_下载链接1\\_](#)

书评

-----  
[大客户行销宝典 下载链接1](#)