

商业银行差异化营销



[商业银行差异化营销_下载链接1_](#)

著者:肖瑞林

出版者:上海译文出版社

出版时间:2003-3-1

装帧:精装(无盘)

isbn:9787532730186

客户是银行赖以生存和发展的基础。在客户需要银行提供质量越来越高的差异性金融产品的形势下，银行要在激烈的市场竞争中立于不败之地，必须用战略的眼光来分析客户的潜在要求，解决客户的现实需要，并将为特定客户群体量身定做的金融产品推销给客户。因此，近年来横空出世的差异化营销就构成了银行营销的一道亮丽的风景线。本书分析了差异化营销的概念、原理及实施差异化营销的条件，并结合具体的案例，重点对商业银行零售业务

作者介绍:

目录: 第一章 差异化和银行差异化
第一节 差异化的概念
第二节 有“差异”才有“市场”——从差异化发展战略到差异化营销策略
.....
第二章 实施差异化营销的条件
第一节 战略计划的拟定
第二节 建立以客户为中心的营销机制
.....
第三章 商业银行差异化营销案例分析
第一节 商业银行差异化营销的特点
第二节 花旗银行差异化营销
.....
第四章 银行零售业务差异化营销
第一节 国际银行零售业务的发展
第二节 国内银行零售业务的发展
.....
第五章 商业银行公司业务差异化营销
第一节 银行公司业务概述
第二节 商业银行公司业务差异化营销
.....
参考文献
· · · · · (收起)

[商业银行差异化营销_下载链接1](#)

标签

营销

商业银行差异化营销

评论

03年的书了，现在不太适用

[商业银行差异化营销_下载链接1](#)

[商业银行差异化营销_下载链接1](#)