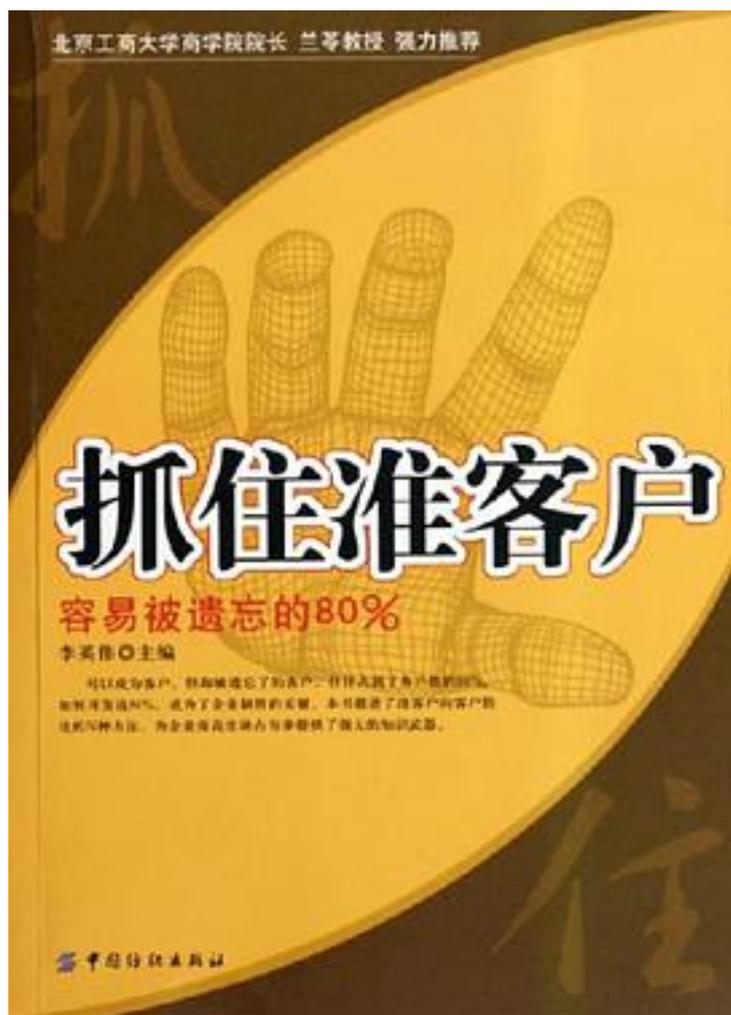


# 抓住准客户



[抓住准客户\\_下载链接1](#)

著者:李英伟

出版者:中国纺织出版社

出版时间:2005-6

装帧:简装本

isbn:9787506434294

可以成为客户，但却被遗忘了的客户，往往占到了客户数的80%。如何开发这80%，成

为了企业制胜的关键。本书描述了准客户向客户转化的N种方法，为企业提高市场占有率提供了强大的知识武器。

在企业精细化营销的今天，谁能抓住那80%的准客户，谁就是胜利者。本书从N个方面描述抓住准客户的方法，为企业营销人员和部门提供了强大的知识武器。

本书具有如下特色：

- （一）迄今第一本关于准客户资源开发的书；
- （二）牢牢抓住准客户开发的主线；
- （三）内容新颖，高屋建瓴；
- （四）实用性强，提供了准客户开发完整解决方案；
- （五）条分缕析，简洁生动；
- （六）专业性与权威性！

本书是自助工具集，读者可以自学、自审、自查、自诊，对企业准客户资源的建设、管理与维护过程进行自助式管理。

作者介绍:

目录:

[抓住准客户\\_下载链接1](#)

标签

评论

-----  
[抓住准客户\\_下载链接1](#)

# 书评

-----  
[抓住准客户\\_下载链接1](#)