

一对一B2B



[一对一B2B_下载链接1](#)

著者:唐.佩珀斯 马莎.罗杰斯

出版者:华文出版社

出版时间:2003-01-01

装帧:

isbn:9787507514414

《一对一B2B:企业对企业世界的客户发展战略》主要内容简介：设想你居住在一座用钢

铁建造的城市里，某天早上醒来发现整个城市变成了玻璃结构。以往互不可见的一切东西全都变得清晰透明，原本牢固坚实的任何东西都变得脆弱易碎。一着不慎，甚至极其轻微的疏漏，那么你周围的一切立刻就会轰隆一声坍塌粉碎。看起来再也没有什么地方比企业对企业的商界更能真实地反映出这惊人的一幕，互联网正在那片王国里重铸和改变着近乎所有的关系。消费品营销商或许首先发起了基于万维网的以客户为中心的创举，但能从中获益最多的却是企业对企业型的公司。由于顽固坚持过时的传统市场渗透战略，这些公司需要丢弃的东西也最多。《一对一B2B》一书中，营销大师唐·佩珀斯和马莎·罗杰斯颇为令人信服地认为，在广阔的企业对企业商务圈中，组织的兴盛与衰落完全建立在它们与其客户间培育一对一关系的能力基础之上。通过一系列丰富详尽的案例研究，作者们生动地描述了企业对企业组织是如何处理那些重要的棘手问题的，比如通路的错综复杂性、客户的价值评估、客户发展、销售队伍自动化、知识型销售以及新的薪酬模式。作者还明确地化解了技术实施到何种程度才能恰到好处这样的问题，他们认为不应该问“如何使用技术将某种关系进行自动化改造”，而是应该针对“如何采用技术强化一种关系并逐渐促使这种关系变得更有价值”。从《一对一B2B》一书中，读者将会发现“学习型关系”在面对激烈的全球竞争开发新客户和现有客户最大潜能，制定专门用来破解更高层级赢利能力、确保客户忠诚度和战胜利润流失战略的重要作用。《一对一B2B:企业对企业世界的客户发展战略》是一部不可或缺的指南，可以引导你在变幻莫测的现实世界成功地创造和培育销售与营销技能。令人瞩目的未来学家和管理顾问唐·佩珀斯和马莎·罗杰斯著有四部商业畅销书：《一对一未来》，《一对一企业》，《一对一实战手册》，《一对一经理人》。他们的公司——佩珀斯—罗杰斯集团——是全球著名的客户聚焦型管理咨询和培训企业，分支机构遍布世界各地，拥有众多名列全球1000排行榜中的客户，纵跨B2B和B2C两大领域。在与罗杰斯博士携手之前，唐·佩珀斯曾为美国广告业中翻云覆雨的著名人物，并曾担任一家主流直接营销机构的首席执行官。马莎·罗杰斯是杜克大学富卡商学院的副教授，并且在新兴的CRM领域领导着一个耗资数百万美元的多年研究项目。

作者介绍:

目录: 第一章从前和未来的商业战略
第二章真实经济
第三章戴尔：自动化关系
第四章本特利系统公司：向唱诗班讲道
第五章康弗吉斯公司：争夺最佳客户
第六章诺华CP公司：重新发现客户
· · · · · · [\(收起\)](#)

[一对一B2B_下载链接1](#)

标签

评论

[一对一B2B_下载链接1](#)

书评

[一对一B2B_下载链接1](#)