

关系营销



[关系营销_下载链接1_](#)

著者:克里斯托弗

出版者:中国财政经济出版社

出版时间:2005-7

装帧:简装本

isbn:9787500581758

作者介绍:

目录:

[关系营销_下载链接1_](#)

[关系营销_下载链接1_](#)

标签

商业

评论

不错想起了那个黑黑的闯荡过世界闯荡过商界的老师，教给我们怎么学好英文如何闯荡世界的他，教给我们如何好好做人认真做事的他。

“六大市场” 客户价值需求，真实且有效的需求？
最大程度的提高客户的“终身价值”关系营销的基本目标，强调利用所有因素与相关各方建立良好联系！本书强调的是基于关系营销的价值观下的而提出的六大市场，客户市场（客户客户、潜在客户、内部市场）推荐者市场、供应商市场、招聘市场、影响市场。企业与客户或相关利益这关系建立应该为客户创造和提供卓越而稳定的客户价值基础之上！双方各方在最大的程度上获得共赢状态！最大限度的提高双方满意！！

[关系营销_下载链接1_](#)

书评

[关系营销_下载链接1_](#)