

摇钱树



[摇钱树_下载链接1](#)

著者:李践

出版者:机械工业

出版时间:2007-2

装帧:

isbn:9787111207399

企业80%的利润来自20%的大客户，他是你的摇钱树。那么，如何区分现有客户？如何

留住优质客户？如何培植大客户？如何收获大利润？作为风驰传媒集团总裁，作者以服务大客户、赚取大利润为落笔点，结合自己多年从事大客户管理的经验，从制定大客户发展战略，全面了解大客户，分析竞争对手，确定获利能力，针对大客户实施服务计划，确定企业利润的金矿——客户价值管理，并通过与大客户建立战略伙伴关系，成就大客户管理的未来等八个方面，阐述了大客户服务的内涵和基本做法。阅读本书，可以让你掌握生意场上最锐利的武器。

作者介绍:

目录:

[摇钱树_下载链接1](#)

标签

李践

客户关系 销售

营销

管理

个人管理

摇钱树

战略

高效能人士

评论

就读到125页，不读了

再论述一篇大客户的重要性

09.3.3

好

[摇钱树_下载链接1](#)

书评

[摇钱树_下载链接1](#)