

从1到N



[从1到N_下载链接1](#)

著者:(美) 艾伦·罗斯

出版者:中信出版社

出版时间:

装帧:

isbn:9787508688244

作者介绍:

目录:

[从1到N_下载链接1](#)

标签

销售

管理

商业

北京·中信出版社

社会

知识要转化成生产力啊

客户成功

方法论

评论

《从1到N》：对于企业的发展有很好的借鉴意义，不过还是需要去实践中去验证，任何纸面的东西不能偏信。俗话说得好：“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”

有很多很好的销售理念和工具

这本书在to

b行业确实有点意思，很细节。细节到面试销售副总裁应该问哪12个问题。很详细的划分了不同的销售方式和销售人员分工，甚至每个岗位的人员配比，对不同阶段企业的客户选择和销售团队配置方面都有描述。

销售写的书，思路就很牛波，特别的结果导向，以终为始。比如讨论的问题是：

我们收入如果要翻十倍，我们该做什么 要让一个客户订单金额翻十倍，我们该做什么 拿下那些订单金额是我们目前订单金额十倍的客户，我们该做什么

看了2/3，本书的结构逻辑把握不到，没有共鸣感，角度也都是在sales上。去查了下ec hesign和赛富时这两个一直在提的公司，一个是电子签名，一个是crm，都是saas领域的，作者应该是负责销售而非产品，接触领域感觉也很局限，所以从他们角度出来的1到n发展认识，会有点片面，不推荐阅读吧。翻译也是有些问题。

[从1到N_下载链接1](#)

书评

[从1到N_下载链接1](#)