

<<精确营销>>

图书基本信息

书名：<<精确营销>>

13位ISBN编号：9787111227038

10位ISBN编号：7111227034

出版时间：2008-1

出版时间：机械工业

作者：吕魏

页数：228

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<精确营销>>

### 内容概要

本书从精确营销的产生与发展入手，论述了精确营销的分析工具与核心——数据挖掘和客户行为，并通过对电信业和银行业的实例分析，从客户行为细分、客户终身价值分析、交叉销售和客户流失预警及挽留四个方面构建了精确营销体系。

本书结构清晰，语言精练，论述透彻，案例翔实。

本书为读者提供了一个较为全面的精确营销理论框架，还对营销及相关人员理解和应用精确营销理论具有一定的参考价值。

<<精确营销>>

作者简介

吕魏，上海交通大学安泰管理学院副院长、教授、博士生导师。

主要研究方向：市场营销、战略管理、数据挖掘在营销中的应用。

从1994年起，曾赴美国南加州大学商学院、美国麻省理工学院斯隆管理学院、法国INSEAD管理学院做高级访问学者，在澳大利亚国立大学任兼职教授。

从1999年

## &lt;&lt;精确营销&gt;&gt;

## 书籍目录

前言 第1章 营销与精确营销 1.1 营销学科的产生与发展 1.2 迈向精确营销 1.3 当前营销的大趋势：精确营销 第2章 精确营销的工具：数据挖掘 2.1 数据挖掘的由来 2.2 了解商业数据挖掘 2.3 商业数据挖掘过程 2.4 商业数据挖掘技术与软件 第3章 精确营销的核心：客户行为与客户行为挖掘 3.1 客户行为概述 3.2 面向客户行为的客户行为挖掘 3.3 基于客户行为挖掘的精确营销 第4章 了解你的客户：客户行为细分 4.1 客户行为细分 4.2 利用数据挖掘进行客户行为细分 4.3 商业银行客户行为细分概述 第5章 评估客户价值：客户终身价值分析 5.1 现有客户终身价值的定义及评价 5.2 本书对客户终身价值的定义 5.3 客户终身价值模型的建立流程 5.4 客户终身价值模型的应用实例 第6章 挖掘客户潜力：交叉销售 6.1 什么是交叉销售 6.2 利用数据挖掘识别交叉销售机会 6.3 电信业交叉销售概述 第7章 留住你的客户：客户流失预警及挽留 7.1 客户流失 7.2 利用数据挖掘进行客户流失预警分析 7.3 中国电信业客户流失预警概述 后记 参考文献

## <<精确营销>>

### 编辑推荐

“精确营销是当前营销的一大趋势。比如直复营销，它有着较高的精确要求，要求建立起客户关系，并且能够利用客户数据库。烦琐也会带好来好处，这就是便于精确锁定自己的客户，使得成本更低并可以测试，广告可以衡量，利润也可以预测。”

#### 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>