

<<小企业大营销>>

图书基本信息

书名：<<小企业大营销>>

13位ISBN编号：9787302076643

10位ISBN编号：7302076642

出版时间：2004-2

出版时间：清华大学出版社

作者：麦克默特里

译者：应斌

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>

<<小企业大营销>>

内容概要

小企业的竞争优势主要在于其能够比与之竞争的大企业提供更加个性化的服务。然而，客户关系管理（CRM）方法和网络技术现在已经使得全球性的企业看起来而且运转起来比以前更“小”，这迫使本土企业不得不去发掘新的领域和竞争优势。

本书讲授小企业如何通过获取其最具价值顾客的终身忠诚来使其有限的营销预算带来最大的回报。书中介绍的从亚马逊（Amazon.com）到美国运通（American Express）等各种规模的全球性公司的营销技巧可以被快捷、低成本地用于：制定精确的、个性化的营销计划；将互联网与企业现有的营销活动加以整合；为个性化营销搜集和使用最具价值顾客的相关数据；

在当今的价格导向型的，“其中哪一个部分是为我设计的？”市场环境下，建立和维持与顾客的长期关系对于小企业来说变得十分困难——但这并不是完全不可能。

让本书告诉你如何与大企业进行竞争吧——适应和采用其完善的技巧和策略来赢得终身顾客。

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>