

客户关系管理：营销战略与信息技术的整合



[客户关系管理：营销战略与信息技术的整合_下载链接1](#)

著者:威廉·G·齐克蒙德 (William.G.Zkmund) 等著

[客户关系管理：营销战略与信息技术的整合_下载链接1](#)

标签

评论

不错，放公司图书馆用的，期待学习这本书。

正在寻求客户关系管理价值发掘突破，希望本书能提供有益指引吧！

不错的书，推荐购买，很好

方便价格合适，习惯京东买书

书是正版，很好的作品，值得一读

朋友推荐的好书，适合从事客户关系工作的人员来阅读。

书很好，内容很好，包装也很好，很满意

书还没有看，买的太多了，不过感谢京东，老刘的图书很不错的，价格实在。

此用户未填写评价内容

物流很快 很好用 喜欢喜欢??

印刷清晰，颜色鲜艳，内容丰富，文笔思路流畅，可读性强

商品质量很好，很满意，配送速度快啊，而且配送员态度也非常好。

书收到后包装好，做工精致，纸张好，内容丰富。

写得不错 有不少新启发新收获 值得一看

这本书是买来面试用的，感觉还可以~

哈哈哈哈哈啊哈

还不错，优惠买的，合算，值得购买。

买书一直在京东，书很不错，下次买书还是会在京东

对自己的工作有用，看了就见效

这本书，希望能对工作有帮助，再看看吧

产品不错，值得推荐！！！！

还没有看，不知道怎么样

正在学习，还不错吧

快递非常快，书很好。。。。

很不错，看完很有收获

不错！！！！！！

抓紧时间看完就得实践啦

好书，快递很快，好评！

挺好的一本书，系统的梳理CRM的知识

应该还是有用的吧

好好好好好好好好好好好好好好好好

京东在雾霾天还是很赞！

很好的参考书。

为什么这本书没有塑封膜？

收到，不错。

超好的一本书

不错~内容很好~有启发

送同事的。

价格优惠，送货速度快，服务还可以！

快递非常快

值得拥有

东西不错

一般般

还不错

不错?

这本书太泛泛而谈。。实用性不大。

还不错，有点指导作用，书的视觉太高，作者的高层体验不够，还多地方还只是纸上谈兵!

看了一小遍，觉得还行啦

书的方向很好，只是内容过于宽泛，

应付考试用的，没怎么看。

：客户关系管理经典案例及精解

17号订单，本身应该18号到的，我二十号咨询，你们说忙，要补偿我京豆520，我没要，只求你们快点，现在呢，22号了，现在打电话告诉我给快递弄坏了，你们怎么回事，我的时间就给你们开玩笑玩的吗?

送书速度一般，还不顾上好好读书。应该不错，要不然也不买了。

用着还可以，我买了2本

可以

书皮脏了，各种灰，弄我一手，给个低分吧。。

词不达意，翻译非常不好，专业书籍还是专业人士翻译比较好，不推荐购买！

不吃

全是概念，没有一点实质性的东西，向政治课本，是近期买的最差的一本了。

不错

好

不错，写得浅显，比较系统，内容实在

还行

还没看呢，比较喜欢买书，但看的慢

内容不错

书收到了，很好。书收到了，很好。

帮朋友买的，快递快，价格好。帮朋友买的，快递快，价格好。

看不懂

内容比较空

东西很好用，不错，不错。看看看

这本也就那样，一般般

很好，很受用，就是慢了一点

为写论文买的，回头再慢慢读读

还是不错。还是不错。还是不错。

发货速度快发货速度快

不错!

希望对工作有帮助，回头分享心得

速度蛮快的，纸张什么也不错

非常好，看过目录，比较实用

超满意，绝对正品。！！

值得学习的一本书，值得看

多看书，看好书，获益终身。

还不错，就是吸的不是很牢！

质量很好，太喜欢了，慢慢来研究

书很好，买来学习，很实用。

不错，很好，信赖京东，谢谢。

没有想象的好，可以慢慢看

是一本比较实用的客户关系管理图书，值得推荐。

还可以 只是没时间看

这次的购物很成功，终于没有碰到问题。

还不错，经济实惠。推荐购买。

很好的东西，评价是不错，一次不错的体验

书还没看，评价一下物流速度很不错

没想象中好，还不错吧

着急写论文买的，书写的一般

很基础的理论书，看看不错

客户关系管理：营销战略与信息技术的整合

确实不错。实惠。确实不错。实惠。确实不错。实惠。确实不错。实惠。确实不错。实惠。

挺好的 挺好的 挺好的

薄薄的一本书。老外写的，看了一下整体内容，还是非常具有系统性和连贯性的。还有一些图表的设计，帮助读者来理解CRM。很不错！这种工具书据对是老外写得好

苦，不是好滋味。人尝胆汁、黄连，其味即苦也。然而，偏就有卧薪尝胆者，明知味苦，定要[SM]尝之。何故？用以励志也。苦行、苦斗、苦恋、苦苦地折磨自己，坚忍、执著，心甘情愿、锲而不舍，“衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴”。苦，至此便成为一种境界。为追求一种目的，达到一种境界，虽苦犹乐，甘之如饴。苦之极，亦乐之极也。
读书之苦乐亦如此也。就本人自身而言我看过很多书,所以我也爱书,自然知道读书的苦与乐[ZZ][NRJJ]

还不错还不错还不错 还不错

把之前的销售管理经验和理念与书本结合，体会很多。

薄薄的一本书。老外写的，看了一下整体内容，还是非常具有系统性和连贯性的。还有一些图表的设计，帮助读者来理解CRM。很不错！这种工具书据对是老外写得好。

还不错，值得购买！物流也快！

好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好

不错不错不错不错不错不错不错不错

时装店的销售人员通常都会询问经常光顾的客户的职业、家庭和生活方式等情况。只有掌握了这些信息，才能保证本店购进符合客户品味的服装，而不在其他类型的货物上消耗成本。在过去，销售人员将客户的信息记录在笔记本上，而珠宝店的销售人员则通常会在男性客户太太的生日之前提醒他们。遗憾的是，一旦该销售人员离开组织，这些客户信息也将一去不返。

长度在5-200个字之间
填写您对此商品的使用心得，例如该商品或某功能为您带来的帮助，或使用过程中遇到的问题等。最多可输入200字

不错，是正版，好好读下！！！！

注重实践操作，举例说明应用环境。

业务需要买的，留着慢慢看，活到老学到老！

很不错的一本书。。。。

不同的角度讲解crm，好书。

物流给力，发货快，书也挺好，值得看

挺好的一本书，还没读完，内容通熟易懂

这本书还可以吧，物流还是很给力，但是包装有点简陋

很新很好，

这本书十分不错，通俗易懂。

是企业在核心竞争力建设中，为求竞争制胜和快速成长，树立以客户为中心的理念，所制定的包括判断、选择、争取、发展和保持客户的完整商业战略；是企业以客户关系为重点，优化组织体系和业务流程，提高客户满意度和忠诚度，能有效提高效率和利润的业务实践；也是企业围绕客户创造价值，为最终实现电子化、自动化运营目标，在此过程中发明或使用的先进技术（软硬件）、管理制度与解决方案等的方法总和。是企业在核心竞争力建设中，为求竞争制胜和快速成长，树立以客户为中心的理念，所制定的包括判断、选择、争取、发展和保持客户的完整商业战略；是企业以客户关系为重点，优化组织体系和业务流程，提高客户满意度和忠诚度，能有效提高效率和利润的业务实践；也是企业围绕客户创造价值，为最终实现电子化、自动化运营目标，在此过程中发明或使用的先进技术（软硬件）、管理制度与解决方案等的方法总和。

非常好，一直在京东购买。

理论太多，没事看看可以。

到现在还有看，不过应该还好吧

内容还是很丰富的，就是对刚刚看书的人来说有点乏味，总体不错

给老婆跳槽买的，生命不止学习不止

.....

本书无论从内容还是从结构编排上看，都让人耳目一新。其最大的特色在于，把客户关系管理的基本要素与营销战略和信息技术整合起来分析，认为，“成功的管理者必须同时了解营销概念和信息系统结构，才能持续形成全面、可靠和完整的客户观念并加以成功应用”。

本书可作为高校客户关系管理或市场营销课程的基础教材，也可作为销售管理、电子商务、管理信息系统等课程的辅助材料。此外，对于企业界和其他所有从事CRM实践工作的读者也具有重要的参考价值。什么是客户关系管理CRM CRM是英文Customer

Relationship Management

的简写，一般译作“客户关系管理”。CRM最早产生于美国，由Gartner Group首先提出的CRM这个概念的。20世纪90年代以后伴随着互联网和电子商务的大潮得到了迅速发展。不同的学者或商业机构对CRM的概念都有不同的看法。[1]

这个概念的原创者认为，CRM是一种商业策略，它按照客户的分类情况有效地组织企业资源，培养以客户为中心地经营行为以及实施以客户为中心地业务流程，并以此为手段来提高企业赢利能力、利润以及顾客满意度。

IBM公司认为，CRM通过提高产品性能，增强顾客服务，提高顾客交付价值和顾客满意度，与客户建立起长期、稳定、相互信任的密切关系，从而为企业吸引新客户、维系老客户，提高效益和竞争优势。

SAP公司：CRM系统的核心是对客户数据的管理，客户数据库是企业重要的数据中心，记录企业在市场营销与销售过程中和客户发生的各种交互行为，以及各类有关活动的状态，提供各类数据模型，为后期的分析和决策提供支持

总结以上经典的CRM概念的基础上,从销售理念、业务流程和技术支持三个层次,可将

CRM定义为：CRM是现代信息技术、经营思想的结合体，它以信息技术为手段，通过对以“客户为中心”的业务流程的重要组合和设计，形成一个自动化的解决方案，以提高客户的忠诚度，最终实现业务操作效益的提高和利润的增长。

无论如何定义CRM，“以客户为中心”将是CRM的核心所在。CRM通过满足客户个性化的需要、提高客户忠诚度，实现缩短销售周期、降低销售成本、增加收入、拓展市场、全面提升企业赢利能力和竞争能力的目的。任何企业实施客户关系管理的初衷都是想为顾客创造更多的价值，即实现顾客与企业的“双赢”。

3作者简介 编辑

威廉·G·齐克蒙德 (William G. Zikmund) 俄克拉何马州立大学营销学教授，拥有科罗拉多大学工商管理博士学位。曾在《营销学》、《会计学评论》以及《应用心理学》等多家学术刊物上发表数十篇论文，并撰有多部专著。齐克蒙德教授是许多学术性组织的成员，还在许多学术刊物的编辑评论委员会任职。CRM是英文Customer Relationship Management的简写，一般译作“客户关系管理”。CRM最早产生于美国，由Gartner Group首先提出的CRM这个概念的。20世纪90年代以后伴随着互联网和电子商务的大潮得到了迅速发展。不同的学者或商业机构对CRM的概念都有不同的看法。

这个概念的原创者认为，CRM是一种商业策略，它按照客户的分类情况有效地组织企业资源，培养以客户为中心地经营行为以及实施以客户为中心地业务流程，并以此手段来提高企业赢利能力、利润以及顾客满意度。

IBM公司认为, CRM通过提高产品性能, 增强顾客服务, 提高顾客交付价值和顾客满意度, 与客户建立起长期、稳定、相互信任的密切关系, 从而为企业吸引新客户、维系老客户, 提高效益和竞争优势。

不错。

挺快到货的，不错的一本书，值得一看。

销售与系统共存，需要有些经验的人看。如果做学生教材，缺少商业经历，会差一些的。

很好很实用很受益

有点复杂，不太好理解

《客户关系管理：营销战略与信息技术的整合》可作为高校客户关系管理或市场营销课程的基础教材，也可作为销售管理、电子商务、管理信息系统等课程的辅助材料。此外，对于企业界和其他所有从事CRM实践工作的读者也具有重要的参考价值。目前市场上

有关客户关系管理（CRM）的著作大多集中于从技术的角度探讨CRM系统的创建与完善，而忽视了CRM的根本目的，即：使企业能更全面地认识客户，最大限度地发展与客户的关系，实现客户价值的最大化，创造企业与客户之间的双赢。

《客户关系管理：营销战略与信息技术的整合》无论从内容还是从结构编排上看，都让人耳目一新。其最大的特色在于，把客户关系管理的基本要素与营销战略和信息技术整合起来分析，认为，“成功的管理者必须同时了解营销概念和信息系统结构，才能持续形成全面、可靠和完整的客户观念并加以成功应用”。

《客户关系管理：营销战略与信息技术的整合》以基础营销管理理论开篇并收尾，其中阐述的概念与理解和满足客户需求紧密相关。此外，书中的内容也涵盖了信息系统开发的各个方面，包括客户数据的收集、数据仓库的建立、数据开发、客户满意度和忠诚度的测量等，为读者提供了如何持续获取客户信息的明确路标。

非常好的书 非常好的书

新书，正版，还是比较满意，好好看看。

不错，是正品。迟点放图。

《客户关系管理：营销战略与信息技术的整合》可作为高校客户关系管理或市场营销课程的基础教材，也可作为销售管理、电子商务、管理信息系统等课程的辅助材料。此外，对于企业界和其他所有从事CRM实践工作的读者也具有重要的参考价值。目前市场上有关客户关系管理（CRM）的著作大多集中于从技术的角度探讨CRM系统的创建与完善，而忽视了CRM的根本目的，即：使企业能更全面地认识客户，最大限度地发展与客户的关系，实现客户价值的最大化，创造企业与客户之间的双赢。

《客户关系管理：营销战略与信

工具书内容很实用，分析到位

活动买的 便宜 纸张不错

帮公司购买的，质量不错。

送货依然给力送货依然给力送货依然给力

CRM入门工具书，值得推荐。

书还可以啊！为什么要写10个字以上呢！

[SM]我爱读书，因为书中有一种无法抗拒的力量在吸引着我。读书陶冶了我的性情，改变了我的人生态度，使我忘却了痛苦的记忆，抹去了伤心的往事，带给我强大的动力，唤醒我沉睡的灵魂……因为读书，我学会了用双眸去关注春的神韵、夏的激情、秋的喜悦、冬的宁静。学会了用心去回忆过去、用心去畅想明天、用心去展望未来，读书让我绽放美丽

非常不错的一本书，学到很多

古人云：“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。”可见，古人对读书的情有独钟。其实，对于任何人而言，读书最大的好处在于：它让求知的人从中获知，让无知的人变得有知。读史蒂芬·霍金的《时间简史》和《果壳中的宇宙》，畅游在粒子、生命和星体的处境中，感受智慧的光泽，犹如攀登高山一样，瞬间眼前呈现出仿佛九叠画屏般的开阔视野。于是，便像李白在诗中所写到的“庐山秀出南斗旁，屏风九叠云锦张，影落明湖青黛光”。

对于坎坷曲折的人生道路而言，读书便是最佳的润滑剂。面对苦难，我们苦闷、彷徨、悲伤、绝望，甚至我们低下了曾经高贵骄傲的头。然而我们可否想到过书籍可以给予我们希望和勇气，将慰藉缓缓注入我们干枯的心田，使黑暗的天空再现光芒？读罗曼·罗兰创作、傅雷先生翻译的《名人传》，让我们从伟人的生涯中汲取生存的力量和战斗的勇气，更让我们明白：唯有真实的苦难，才能驱除罗曼谛克式幻想的苦难；唯有克服苦难的悲剧，才能帮助我们担当起命运的磨难。读海伦·凯勒一个个真实而感人肺腑的故事，感受遭受不济命运的人所具备的自强不息和从容豁达，从而让我们在并非一帆风顺的人生道路上越走越勇，做命运真正的主宰者。在书籍的带领下，我们不断磨炼自己的意志，而我们的灵魂也将渐渐充实成熟。

读书能够荡涤浮躁的尘埃污秽，过滤出一股沁人心脾的灵新之气，甚至还可以营造出一种超凡脱俗的娴静氛围。读陶渊明的《饮酒》诗，体会“结庐在人境，而无车马喧”那种置身闹市却人静如深潭的境界，感悟作者高深、清高背后所具有的定力和毅力；读世界经典名著《巴黎圣母院》，让我们看到如此丑陋的卡西莫多却能够拥有善良美丽的心灵、淳朴真诚的品质、平静从容的气质和不卑不亢的风度，他的内心在时间的见证下折射出耀人的光彩，使我们在寻觅美的真谛的同时去追求心灵的高尚与纯洁。读王蒙的《宽容的哲学》、林语堂的《生活的艺术》以及古人流传于世的名言警句，这些都能使我们拥有诚实舍弃虚伪，拥有充实舍弃空虚，拥有踏实舍弃浮躁，平静而坦然地度过每一

个晨曦每一个黄昏。
买了[SM]一点都不后悔，很喜欢[ZZ]，书是绝对正版的，纸张都非常好！[BJTJ]识伴随人类成长，人类的成长少不了知识。
从远古开始，人们不断丰富自己的知识：从油灯到电灯到无影灯，从刀剑到枪械到炸弹，从热气球到飞机到火箭……正因人们不断丰富知识,掌握技能,才让人们在自然中生存。我们没有猛犸象的庞大;没有猎豹的速度;没有致命的毒液;没有尖锐的牙齿……是什么让人类得以生存?是知识!枪械让我们驯服野兽;飞机让我们在天空中翱翔;船只让我们在海洋中畅游……话说诸葛亮草船借箭，巧借东风，不过是将知识运用到战略上，其实诸葛亮能观天象，他可以明确地知道什么时候下雾，什么时候刮东风……可见，知识的力量多么伟大!我们用知识挽救生命，用知识治理环境……知识无处不在![SZ]

买来还没有看完。物流速度还是很给力的。

这本客户关系管理，主要是讲营销战略与信息技术整合的，送货很快。

还好，读着不错，可以。

可以可以了啦~~~~~

价格实惠，京东快递很给力

到货速度很快，订的第二天就到了。

没看呢，不知道内容好不好。

内容浅显。非计算机专业入门用书，对于计算机专业的用处不大。
再生纸，有一点点异味。

"[SM]，很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。书的内容直得一读[BJTJ]，阅读了一下，写得很好。京东商城很强大，会寄出支持。读书很有意义，每个人都崇尚有意义的生活，如果感觉不到意义，行动起来必然会缺乏动力。那么读书的意义到底是什么？每个人的理解都不一样，对于我来说。读书是一种需求：每当我看到同事们纷纷为工作建言献策而我却默不作声的时候；每当我看到朋友在一起谈天论地我却插不上话的时候；每当我看到别人豁达开朗而我却小肚鸡肠的时候，我发现自己需要读书，通过读书增加自己的才能、通过读书开阔自己的视野、通过读书提高自身的修养。通过读书摆脱无知所带来的烦恼。读书也是一种享受：记得读大学时看了一套余秋雨的全集，我硬是花了差不多两天两夜的时间一口气读完了，并且为之回味了一个多星期。书就是这样一种魅力，他能带你进入一个令人陶醉的世界，当你为一本好书而着迷的时候，你会发现作者笔下的文字像一个个甜美的音符敲打着你的心田，带着你的灵魂进入一个神奇的旅程，可以上天入地，也可以穿越古今。[SM]，超值。买书就来京东商城。价格还比别家便宜，还免邮费不错，速度还真是快而且都是正版书。[NRJJ]"

匿名评价同步分享到匿名评价同步分享到匿名评价同步分享到

"[ZZ]写的的书都写得很好，还是朋友推荐我看的，后来就非非常喜欢，他的书了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，他们的书我觉得都写得很好。[SM]，很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。[NRJJ]书的内容直得一读[BJTJ]，阅读了一下，写得很好，[NRJJ]，内容也很丰富。[QY]，一本书多读几次，[SZ]。快递送货也很快。还送货上楼。非常好。[SM]，超值。买书就来京东商城。价格还比别家便宜，还免邮费不错，速度还真是快而且都是正版书。读书很有意义，之所以谈读书的意义，是因为自己也曾遗忘过他的重要。前不久自己在网上无意间搜索到关于自己的一条信息，那是文理学院电台的一次采访记录，本人作为毕业生学长对学弟学妹们的寄语：一本正经强调希望他们一定要多读书，记得当时看到那条信息的时候我感觉很惭愧，因为我似乎很久没有静下心来看书了，毕业到现在不知不觉也快一年了，回首一看，确实成长了不少，与工作不相符的学生气少了许多，但遗憾的是，学生那种好学、爱读书的习惯也渐渐地在消失。“工作了，社交应酬是难免的，要多交朋友！工作很累，娱乐放松也是应该的，要融入社会就应该这个样子，不要搞得跟个学生一样”，这时常是自己给自己找的借口，其实是一种狡辩和不成熟的表现。记得有个周末晚上跟朋友们喝酒、打麻将。凌晨一两点才回去，一个人躺在床上盯着天花板，感受到的是阵阵空虚，我问自己这样的生活有意义吗？回头看看书架上的那几十本书，沾满了灰尘，恰似自己读书的激情被一种消极的生活态度所掩盖，一种悲凉的情绪笼罩在心头，不知道是为书还是为自己！喧闹繁华的生活时常让我感到浮躁，无法沉下来学习，反过来又让自己更加的觉得生活乏味。每当我远离书本，而把时间浪费在无谓的消遣上时，脑海里面时不时会出现一个声音：“你在挥霍青春！”。[NRJJ]"

还没来得及急看，朋友推荐的

ytaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaa

找了很多网站，终于找到了，惊喜！

综合性的的技术性书籍

送货比较快，印刷还不错

CRM可以了解一下，目前没有好的案例，只能借鉴一下书本知识

没有塑封包装，还没开始看

最近正好公司要上crm系统，买本书来学习一下入门

"[SM]在书店看上了这本书一直想买可惜太贵又不打折，回家决定上京东看看，果然有折扣。毫不犹豫的买下了，京东速度果然非常快的，从配货到送货也很具体，快递非常好，很快收到书了。书的包装非常好，没有拆开过，非常新，可以说无论自己阅读家人阅读，收藏还是送人都特别有面子的说，特别精美；各种十分美好虽然看着书本看着相对简单，但也不遑多让，塑封都很完整封面和封底的设计、绘图都十分好画让我觉得十分细腻具有收藏价值。书的封套非常精致推荐大家购买。
打开书本，书装帧精美，纸张很干净，文字排版看起来非常舒服非常的惊喜，让人看得欲罢不能，每每捧起这本书的时候
似乎能够感觉到作者毫无保留的把作品呈现在我面前。
作业深入浅出的写作手法能让本人犹如身临其境一般，好似一杯美式咖啡，看似快餐，其实值得回味
无论男女老少，第一印象最重要。”从你留给别人的第一印象中，就可以让别人看出你是什么样的人。所以多读书可以让你感觉你知书答礼，颇有风度。
多读书，可以让你多增加一些课外知识。培根先生说过：“知识就是力量。”不错，多读书，增长了课外知识，可以让你感到浑身充满了一股力量。这种力量可以激励着你不断地前进，不断地成长。从书中，你往往可以发现自己身上的不足之处，使你不断地改正错误，摆正自己前进的方向。所以，书也是我们的良师益友。

多读书，可以让你变聪明，变得有智慧去战胜对手。书让你变得更聪明，你就可以勇敢地面对困难。让你用自己的方法来解决这个问题。这样，你又向你自己的人生道路上迈出了一步。

多读书，也能使你的心情便得快乐。读书也是一种休闲，一种娱乐的方式。读书可以调节身体的血管流动，使你身心健康。所以在书的海洋里遨游也是一种无限快乐的事情。用读书来为自己放松心情也是一种十分明智的。

读书能陶冶人的情操，给人知识和智慧。所以，我们应该多读书，为我们以后的人生道路打下好的、扎实的基础！读书养性，读书可以陶冶自己的性情，使自己温文尔雅，具有书卷气；读书破万卷，下笔如有神，多读书可以提高写作能力，写文章就才思敏捷；旧书不厌百回读，熟读深思子自知，读书可以提高理解能力，只要熟读深思，你就可以知道其中的道理了；读书可以使自己的知识得到积累，君子学以聚之。总之，爱好读书是好事。让我们都来读书吧。其实读书有很多好处,就等有心人去慢慢发现.

最大的好处是可以让你有属于自己的本领靠自己生存。

最后在好评一下京东客服服务态度好，送货相当快,包装仔细！这个也值得赞美下希望京东这样保持下去，越做越好 [QY]"

AA啊啊啊

[ZZ]写的的书都写得很好，[sm]还是朋友推荐我看的，后来就非非常喜欢，他的书了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，他们的书我觉得都写得很好。[SM]，很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。

书的内容直得一读[BJTJ]，阅读了一下，写得很好，[NRJJ]，内容也很丰富。[QY]，一本书多读几次，[SZ]。快递送货也很快。还送货上楼。非常好。

[SM]，超值。买书就来京东商城。价格还比别家便宜，还免邮费不错，速度还真是快而且都是正版书。[BJTJ]，买回来觉得还是非常值的。我喜欢看书，喜欢看各种各样的书，看的很杂，文学名著，流行小说都看，只要作者的文笔不是太差，总能让我从头到尾看完整本书。只不过很多时候是当成故事来看，看完了感叹一番也就丢下了。所在来这里买书是非常明智的。然而，目前社会上还有许多人被一些价值不大的东西所束缚，却自得其乐，还觉得很满足。经过几百年的探索和发展，人们对物质需求已不再迫切，但对于精神自由的需求却无端被抹杀了。总之，我认为现代人最缺乏的就是一种开阔进取，寻找最大自由的精神。

中国人讲“虚实相生，天人合一”的思想，“于空寂处见流行，于流行处见空寂”，从而获得对于“道”的体悟，“唯道集虚”。这在传统的艺术中得到了充分的体现，因此中国古代的绘画，提倡“留白”、“布白”，用空白来表现丰富多彩的想象空间和广博深广的人生意味，体现了包纳万物、吞吐一切的胸襟和情怀。让我得到了一种生活情趣和审美方式，伴着笔墨的清香，细细体味，那自由孤寂的灵魂，高尚清真的人格魅力，在寻求美的道路上指引着我，让我抛弃浮躁的世俗，向美学丛林的深处迈进。合上书，闭上眼，书的余香犹存，而我脑海里浮现的，是一个“皎皎明月，仙仙白云，鸿雁高翔，缀叶如雨”的冲淡清幽境界。愿我们身边多一些主教般光明的使者，有更多人能加入到助人为乐、见义勇为的队伍中来。社会需要这样的人，世界需要这样的人，只有这样我们才能创造我们的生活，[NRJJ]希望下次还呢继续购买这里的书籍，这里的书籍很好，非常的不错，。给我带来了不错的现实享受。希望下次还呢继续购买这里的书籍，这里的书籍很好，非常的不错，。给我带来了不错的现实享受。

很好的书籍很好的学习必备佳品，，，，希望宣传能给力的，能越做也好，下次还会在来的额，京东给了我不一样的生活，这本书籍给了我不一样的享受，体会到了购物的乐趣，让我深受体会啊。希望你能越做越好，成长有你有我大家一起来，很好的宝贝。

一看就懂，看一会就有文化了，太有尿了

对软件的说明有点多，以前没接触过此类书籍，没有给提纲挈领的感觉。

不错，速度很快，内容不错

不错，挺好的，送货很快

貌似不是我想买的书，先看看再说

“多，快，好，省”，非常满意。呵呵。

这书还可以这书还可以

用于公司职工之家建设，东西据说还不错。

很多书都写成这样的~~规矩~~没有新意 ~~但是一般学习来说
这本书来时很好的~~~~~
~~~~~  
~~~~~  
~~~~~物流实在是慢~~~~~  
~~~~~  
~~~~~

-----

理论比较深的一本书，很多概念性的东西，需要边看边琢磨

-----  
[客户关系管理：营销战略与信息技术的整合\\_下载链接1](#)

## 书评

[客户关系管理：营销战略与信息技术的整合\\_下载链接1](#)