顾客也疯狂



顾客也疯狂_下载链接1_

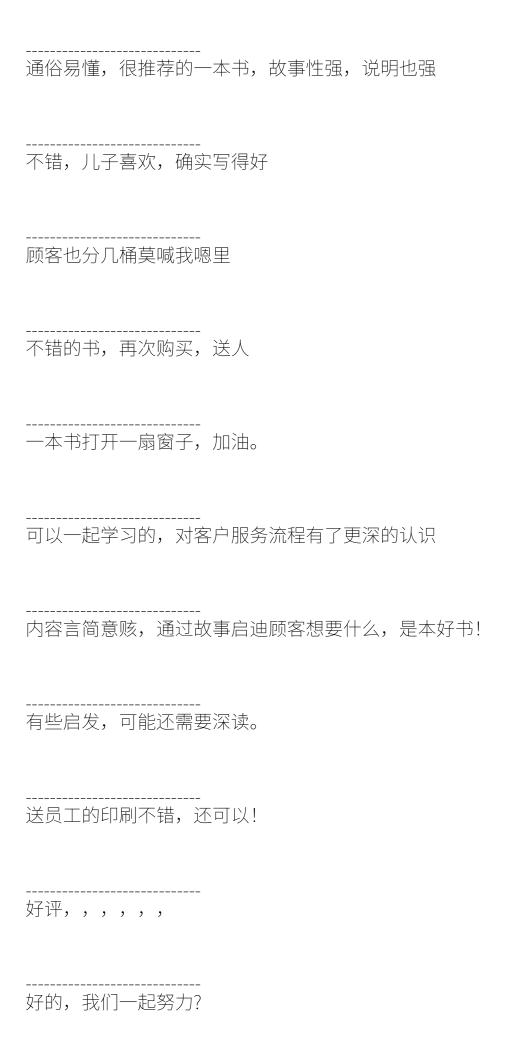
著者:肯·布兰佳,谢尔登·鲍尔斯 著,赵晖 译

顾客也疯狂_下载链接1_

标签

评论

这本书是144页,浓缩就是精华。



京东商城的东西一如既往的好
单位统一购买,批量阅读,值得推荐,什么样的服务可以留住客户?

赶上活动买的,价格便宜
 强烈推荐,好书
 管理学的经典书籍
到货很迅速,质量很好,好店铺,推荐了。
顾客也疯狂,挺不错的书,印刷质量也不错!就是买完了,发现降价了!
是的没错,我们的生活方式。
女子女子女子女子女子女子女子女子女子女子女子女子女子女子女子女子女子女子女子
質量好,內容好 支持 支持
产品不错很好的,支持学习

非常的不错,很好很喜欢。哈哈	哈哈哈哈
 不错。	
 书还可以,有点单薄,思想不错	± i
 很好的书,很好	
 通俗易懂,内容丰富,值得推荐	Ē
 东西很好 很实用 强烈推荐	
 还没看,价格很便宜!! !	
 好评,是正版	
就那样吧??	
 人也疯狂	
 挺好的	

 OK
?
 好书
 好

成功的组织都有一个共性: 关注顾客, 关注客户。无论是对公司、事务所、医院,还是 政府机构而言,一个组织只有关注客户的需求,才会获得成功。 这门学问早已不是秘密。业务介绍、年度报告、墙面海报、研讨会,甚至电视节目都在宣扬顾客至高无上。不过,莎士比亚似乎更崇尚"违背而非遵从"。其实通常来说,客 户服务真的是糟透了。 这也难怪。看看我们是如何教育我们的管理者的吧。我还在念大学的时候,就学习了市

场营销与消费者行为学的相关课程。书里认为,消费者都是乌合之众,只要广告宣传与促销得当,无知的消费者就会埋单,产品甚至会大卖特卖。我在做全美巡讲时遗憾地发现,许多年轻的管理者仍然这样认为。广告宣传、产品定位、市场份额、定价策略都是至关重要的。不过归根结底,商品不是卖出去的;产品与服务是引导出去的。既然大部分的服务都不尽如人意,美国人便寻思改革了。尽管我们可能不会按业务介绍

和墙面海报那一套来做,但是我们认同客户服务是必要的。于是,越来越多的个体机构 管理者将眼光放在了客户的身上,而他们的成功就如同灯塔,指引着后人。大概5~8年 之前,质量至上的浪潮正要席卷我们。后来我们才发现,仅有质量其实是远远不够的。 如今,客戶服务掀起了一波比质量浪潮还大的浪潮,当它真的来临之时,那些没有做好 准备的组织就将措手不及,被淹没在历史长河中。 我在商业领域取得的成功,包括我出的书、公共演讲,以及我所在的一些慈善社会团体 皆源自于关注客户的需求——我将客户视为独立的个体,并试图了解他们的需求。几 年前,我就希望能够读一读《顾客也疯狂》这本书。这是肯・布兰佳的巅峰之作。他写 得的确不错。他与合著者谢尔登·鲍尔斯(Sheldon Bowles)选择了一个错综复杂的重要主题,并层层深入,直至其核心内容,之后又将 这些精髓深入浅出、趣味横生地娓娓道来:决定、发掘、完善,这三步已成为我创造忠 实客户的法宝,它也将会成为你的入门指南。 就这个主题而言,我认为肯与谢尔登的文章无人能及。我认识他们已经20多年了,我们 都加入了年轻总裁组织,这是一家总裁教育协会,会员的年龄均不超过40岁,且经营的 公司员工超过50名,销售额超过500万美元。谢尔登与我都是年轻总裁组织的会员,而 从1977年起,肯就担任该组织的顶级资源讲师。他不仅是我的写作导师,他还启发我 并给了我写作《与鲨鱼一起游泳》的灵感。他特别善于化繁为简,他授人以渔,他教授 的东西别人很容易就能上手。谢尔登和他的团队经营着一家名为"多摩"的汽油公司, 全套零售业务公司都有涉及,在他们的共同努力下,这家公司成了客户服务的典范(谢 尔登认为他的团队功不可没)。 打法阿道夫阿道夫阿萨德发打法 好书需要细细思考,不思考等干浪费牛命。

培训不错。。。。。。。。

帮同事买的,看起来像是正版

很不错的书很不错的书

------内容不错,简单易学,看了两遍

 非常不錯,值得購買。
 单位办公用品,一直买这个,很好!
书评

很不错的宝贝,继续加油

顾客也疯狂_下载链接1_