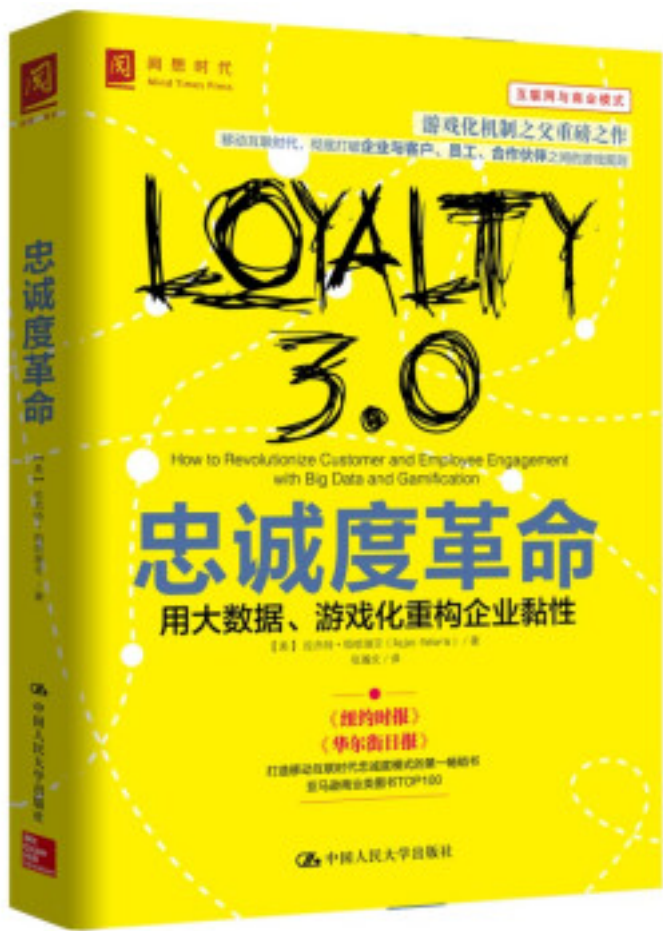


忠诚度革命：用大数据、游戏化重构企业粘性



[忠诚度革命：用大数据、游戏化重构企业粘性_下载链接1](#)

著者:[美] 拉杰特·帕哈瑞亚 著，张瀚文 译

[忠诚度革命：用大数据、游戏化重构企业粘性_下载链接1](#)

标签

评论

一本好书，值得学习，值得看！

好好学习，好好看书，好好应用。

非常满意，手感质量都比某猫好，京东商品质量有保障，35461号，34206，34745号客服代表急客户之所急，秉承了客户就是上帝的服务精神，快速而有效率的处理了问题，结果符合甚至超出了客户期望，感谢！

研究下游戏化，各方面的书都看看

书不错，京东发货也快。。

东西非常好，不错，好评！

东西不错，值得购买！

罗辑思维重庆书友会
91823218管理员和社员火热招募中，千人大群欢迎众多热爱阅读并对互联网思维感兴趣的重庆网友倾情加入！！

还不错，看了介绍买的，有点用途…

非常推荐的一本书，同事看了2遍，我快读完1遍，准备第二遍开始重来。

质量非常不错，很喜欢，下次还会购买。非常支持

确实是好书，现在我们急需跟上国际形势，需要多阅读。

非常棒的宝贝！

别人介绍的，还没看。感觉质量不错

性价比超高，方便携带，值得推荐。

经典的作品，很不错的包装设计，实惠！

写的非常不错，信息量和知识量都很大。

买的书太多了，评价好累……

一般。多读书总是有好处的。还没看完

书籍内容不错，借鉴价值蛮高的

很方便，不错，以后换回继续购物的

用户为什么流失？或许我该看看这个 哈哈

很棒的东东，包装也很好，赞 好看

知识改变命运，希望不晚，好书推荐。

书不错，对我们很有启发。

速度快，价格比超市便宜。

帮别人买的，快递小哥很给力

以客户为中心，强化客户的认同感和忠诚度是互联网时代企业的根本任务

很快，很好，是正版，这个价真值

哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈

这个书还是很不错的，看完了再分享

培训老师推荐的，买回来慢慢看

一直想看忠诚度的书，就买了这本

还米有看完，对这个阶段的我来说很棒

很不错的宝贝，推荐购买哦。

通俗易懂，值得推荐，简单易学

很不错的一本书，同事都在看。

很好的东西，值得推荐！下次再来

感觉挺不错，书质量好好的！

【好书好文分享】 不管你在哪里读到有知识价值的好书、好文章，请记与朋友分享。

朋友介绍的，挺好的一本书

书的质量不错，内容还好，有启发…

等有时间看了后在详细评论吧！

通过书评买书，减少去书店的时间

买来送人的，角度挺不错

产品印刷质量好 有可读性 非常好

可能不太接地气，案例偏少

不错的书，建成之路任重道远

非常有价值的一本书。可以可以

代别人买的，应该是正版，很好！

物品不错，速度很快，服务很好！

挺好、用着舒服、透气！

朋友推荐的，不错，阅读中

物流快，写报告用，没耽误事

没有问题质量很好可以买

送朋友礼物，指定这本书，说是游戏化机制开山鼻祖的著作

很好的一本介绍游戏化的图书！可以看看

经理要的，据说还不错

很好的东西，就是太贵啦。

不错的书。推荐大家悦读。

很好的书，值得推荐。

内容不错通俗易懂值得推荐

适合适合适合适合适合

经典书籍，值得拥有！

新书，游戏化好方向.

还不错，挺好，看着很清晰

很不错哦哦哦哦很不错

送货快，服务好，内容很不错！

京东快递一贯的优秀，？

作者是游戏化机制之父，内容还是很有见地的。

好评好评好评好评好评好评好评好评

速度快，纸质不错。

作者讲了讲自己是怎么在这个领域前沿又专注的，为了显示这种前沿，迫不及待的将忠诚度提升到了3.0，实际上有点着急，他本身提出的构筑3.0的模块我本人觉得可能不是那么完美。

还没看还没看还没看还没看还没看还没看

好好好好好好好好好好好好好好好好

看过后再说啦

一次性买了很多书，还没来得及拜读，不管书的内容怎么样，相信总会有收获的，除非你不会思考，只是在一味的识字而已。

新时代需要新知识，所以必须寻找新灵感。

还没有来得及看，看了再说。

还可以。

不错~！ 很好！！！！！！！！！！

好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好

没看，希望是好书。 朋友推荐购买的！

不错，值得推荐，价格还算可以

好，很好、

好，正版~

有收获！

涨知识

挺好的

不错哦

质量好

有点坑，里面排版都是错的

just so so，还没怎么看

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

一般，过于简易，系统性不强

不错

好看

好书

[illegible]

《纽约时报》《华尔街日报》打造移动互联时代忠诚度模式的第一畅销书

事实证明，传统的忠诚度方案并不能有效激发客户长期的忠诚度。一旦有更好的选择，客户都会很乐意投奔过去。你能责怪他们吗？设立在硅谷的新兴公司Bunchball公司是游戏化的先行者和革新者，它首先提出的忠诚度概念在业内遥遥领先，通过它可以驱动企业利润的增长和企业的发展。这一忠诚度理念不仅关注客户的忠诚度，还注重员工和合作伙伴忠诚度的培养，并通过行为经济学、大数据、社交媒体以及游戏化来激发每个人参与到一家企业的成功进程中，并释放出持续的忠诚度。

设立在硅谷的新兴公司Bunchball公司是游戏化的先行者和革新者，它首先提出的忠诚度概念在业内遥遥领先，通过它可以驱动企业商业利润的增长和企业的发展。这一忠诚度理念不仅关注于客户的忠诚度，还注重员工和合作伙伴忠诚度的培养，并通过行为经济学、大数据、社交媒体以及游戏化来激发每个人参与到一家企业的成功进程中，并释放出持续的忠诚度。

在忠诚度3.0时代，Bunchball创始人雅加特·帕哈瑞雅揭示了您该如何利用同样的技术，去为您的企业捕捉获得竞争优势的机会。

雅加特在书中向读者展示了如何创建一个人力激发和数字技术共同发展的、由客户、员工和合作伙伴持续参与的系统。为制定驱动企业可持续发展优势的忠诚和参与计划，忠诚度3.0将为企业提供所必备的一切，包括：

——制定强有力的驱动长期忠诚度战略必需的激励、大数据以及游戏化的组合。

——那些利用忠诚度3.0方法成功推动客户参与、学习和技能发展以及员工积极性的最具创新型企业的案例学习。

——一步一步指导你如何规划、设计、建设和优化你的忠诚度计划

3.0忠诚度是你一直期待的商业游戏规则改变的飞跃。当您与客户、员工和商业合作伙伴之间建立了真正的忠诚度，你会拥有一个可持续的竞争优势，并在你所在的行业中脱颖而出。因此是时候抛弃你传统的忠诚度计划，投入忠诚度3.0的时代了。

忠诚度革命：用大数据、游戏化重构企业粘性_下载链接1

书评

[忠诚度革命：用大数据、游戏化重构企业粘性 下载链接1](#)