

常青：如何持久吸引客户（谷歌、星巴克等500强都在用的客户留存指南）



[常青：如何持久吸引客户（谷歌、星巴克等500强都在用的客户留存指南）_下载链接1](#)

著者:[美] 诺亚.弗雷明（Noah Fleming） 著，吴威 译

[常青：如何持久吸引客户（谷歌、星巴克等500强都在用的客户留存指南）_下载链接1](#)

标签

评论

书不错，纸质也非常好，很喜欢，一直信赖京东！

下单第二天早上就到了，超快，222.买了12本，划算

挺好的一本书，推荐给大家。

不错哦，我也想认真地一个一个评论，但是本人时间宝贵，又不希望白白浪费积分，毕竟积分可以抵现金使用了，这个便宜不能不要啊，东西我觉得普遍都可以的，要是实在太差了，我就认真地一个一个评论了，不说他差在哪里，就是还可以的。好啦，评论就到这里吧。

非常感谢京东商城给予的优质的服务，从仓储管理、物流配送等各方面都是做的非常好的。送货及时，配送员也非常的热情，有时候不方便收件的时候，也安排时间另行配送。京东商城东西的质量都非常好，十分的支持，愿越来越好。

非常好的一本书！有效的营销，必然是提升客户基数以及成交净利润的！

东西非常好，送货的速度很快，京东的小哥服务太棒了64

东西到的很快，还没看，买了一大堆各种图书，慢慢看吧。

从事客户经营工作，买来学习学习

在大学选择了客户关系管理课程，事实上教科书中也有类似的论点，但在实践中会发现，这是一个超级大的盲点，这本书有一个要点很多例子，感觉比教科书更有用！

京东买很多书了，不错的

感觉还不错、看看怎么样先

这书收到了，纸张质量不错，比书店便宜，开始学习了

非常好非常划算很值得的

多读书，多看报，少吃零食多睡觉

好看，正好用的上。京东活动不错，购买了很多书

很好，买来一读，相信收获会不小！

书的纸张，字体大小都印刷得非常好，昨晚下单今天就收到了，被推荐的书，应该还不错，今晚开始看。买书一直都是选择京东的，非常不错，以后买书还来京东直营

挺好的到货快，还没看，应该不错？

书内容有点少，很薄的一本

物流很快，受益匪浅！

一直在京东买书不错

应该是正本的，书整体给人感觉很好。

比较实用的一本工具书，照着葫芦能画出瓢来，以前做了很多问卷和会员都没有效果，原因这本书也说很清楚，不系统。有很参考价值，推荐开店的人都看看。

在朋友圈看到的书，感觉他发表的内容对销售很有帮助。点赞后，他把链接推荐来了。我也是个爱书之人??

流量往往是一个很诱人的陷阱，一旦被它诱惑了下场都是致命的。而良好的客户结构才能保持企业常青，像蔬菜，也许你觉得不好吃，但是会让你更健康。

常青：如何持久吸引客户（谷歌、星巴克等500强都在用的客户留存指南）

内容、角色、社群，三者有其二，你的店已经是个非常有个性的网红店，三者有其三，你的品牌就可以向苹果奔驰进军了！

总监建议买来看看，买来凑单用的 至于什么时候看，再说吧

书卓好，巴菲特的诗写的太好了，真是感天动地哦

留不住客户，就相当于每次都要花双倍的成本。而一旦与客户建立更深层的联系，客户

就会回馈你双倍甚至多倍的价值！

品牌的力量，用优惠券购买，非常实惠，这书内容翔实，非常不错的投资理财书籍

非常好，值得拥有，值得购买，非常棒，建议购买，非常满意！

书很好，质量不错！来得快，好好学习，天天向上，充电充电！！

少吃点，多看点书，新的一年希望有的气象。购物方便，送货上门。

装完好，字迹清晰，浓郁的书香，是无聊的时候读品，物流给力

一直有推荐的新书，特价买回来看看

京东搞活动，一下买了十几本，太划算了，够看一阵时间的了

非常喜欢，下次还会再买！加油，看好京东！

质量确实不错呀，送货快，下回还买

告别传统营销方法，给你实用新策略！美亚如何“买”来顾客的忠诚度？
星巴克为什么给不常光顾的客户更多的优惠？·····运用3C原则、RF客户管理
工具和忠诚度阶梯，教你更快地获得更多、更忠诚的客户。

京东的物流快 东西也不错

图书自营产品送货超级快，很给力

还没拆开看，不过常在京东买书，应该没问题。

豆瓣上找的书，豆瓣评分还不错，然后看京东价格比较美丽就买了？

打折时候买的，非常不错，，，

活动时买的，性价比高

不错不错，使用方便。京东购买方便还便宜！

这个书还没看先放着咯

此用户未填写评价内容

原谅我的愚昧的没有看到很多实在的干货

还不错哦 点赞赞赞赞赞赞

很好! !

挺好挺好挺好挺好挺好挺好挺好挺好。

不错的书籍，结合实际比较紧密，但又不是专门讲技巧之书。

一次性买了好几百块的书，每满都减的，省了好几百块！很好

还没看，凑单买的，希望我有所收获

非常符合目前市场的一本书

东京的物流倒是一直都很快

好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好

还可以，有可以值得借鉴的地方。

挺好的书，很喜欢，推荐购买

会员制那部分对我帮助挺大。

京东速度快，非常方便

中午下单，晚上就到货！迫不及待了...

有用，可以看看学习一下的，

在网站上看到了书评，觉着很不错？

书收到了，还没看呢，工会买的书

正版，发货快，服务好，书内容也不错。

不错，一次愉快的的购物经历。

书很好，很实用。写论文帮助很大！ ??????

基业长青到营销业绩常青

纸张很好，和我想象的一样，内容也很不错，翻译挺流畅，五分

还可以了，不错，有帮助，谢谢！

正版，看完后追评！！！！

好书朋友推荐的，有空了看一看

好! ! ! ! ! ! ! ! ! ! ! ! ! !

还没看。。。据说不错。。

参考书，还行吧！！！！！！

物流的速度真的很快很快

受益匪浅，不错的书！

好好好好好好啊吼好好好

不错不错不错不错不错不错不错不错不错不错不错不错不错不错不错不错

很不错的一本书

不错，是正版书

不孬~~2~~

这本书内容很好

物流还不错的

非常好的书

不错不错

质量很好

还不错。

不错。

书很好

一般吧

.....

.....

送货非常快，包装也很好，满意的购物。

好评，书的质量非常好，是我想要的那种书。

看了公号推荐来买一本，正好赶上活动，很实惠的一本书，很厚纸张也好。

性价比很高，纸张非常好，活动也给力，赞一个。

快递一如既往快，书是正版，喜欢。

封面很用心了，里面的纸质非常好，包装精美，喜欢。

这本书提供了一个很好很新的营销思路，绕过了我之前烦恼的怪圈，很有启发性。

非常好懂的一本书，思路大开！不管是美团店、路边摊还是企业，都应该有一本。

书中举了很多知名企业的例子，非常喜欢，很精彩，读来一点都不枯燥。

以前在杂志上看过类似观点，但不是很系统，不知怎么做好。这本书把观点整理的很清楚，很不错的一本书，即学能够即用。

非常漂亮的一本书，内容也很有意思，一边做笔记一边研究下，学到才能赚到。

京东好书，买书只上京东。多快好省

喜欢这种事例满满的阅读，一点也不枯燥，句句都在理。

重视客户终身价值，不是一锤子买卖。非常发人深省。

非常有逻辑的一本书，从零到一，一级一级的建立客户对你的忠诚，有做法有事例有证明。

福布斯推荐，的确不错，看看大品牌如何吸引客户。

3C原则，让客户只对你有感觉！

非常好看的一本书，内容不仅仅关于营销，还有关于企业品牌发展战略的一系列做法，领导层一定要读！

案例很丰富，还给出了具体可行的方法，这单就可以给满分，观点也很与众不同。赞一个！

大学选过一门课，客户关系管理。其实课本上有类似的论点，但是实践的时候就会发现这是一个超级大的盲点，这本书切中了要害，还举了很多实例，给了一套工具去做这些事情，感觉比课本还有用！

封面很别致，内页纸张非常好，制作精美。内容看起来也非常扎实，很良心的书，定价绝对当得起。

性价比相当高的一本书，这就回去按书中的方法做问卷，整理会员信息。很实用的一本书，为我提供了全套的营销工具。

看过原版！但是英文总感觉理解不透彻。买了中文好好研究下，这本书的确是一个营销新思路！

看了很多营销书，作者的观点说超前，其实也没有，只是大家太容易忽略这个问题。许多小店，比大公司还赚钱，就是因为能做好客户关系维护。而营销时大家的重点都放在新客户上。这本书很好的梳理了客户关系，但不仅仅限于“很重要”的阶段，而是给出了一套非常实用的管理工具。这就很出彩了。满分。

[常青：如何持久吸引客户（谷歌、星巴克等500强都在用的客户留存指南）_下载链接1](#)

书评

[常青：如何持久吸引客户（谷歌、星巴克等500强都在用的客户留存指南）_下载链接1](#)