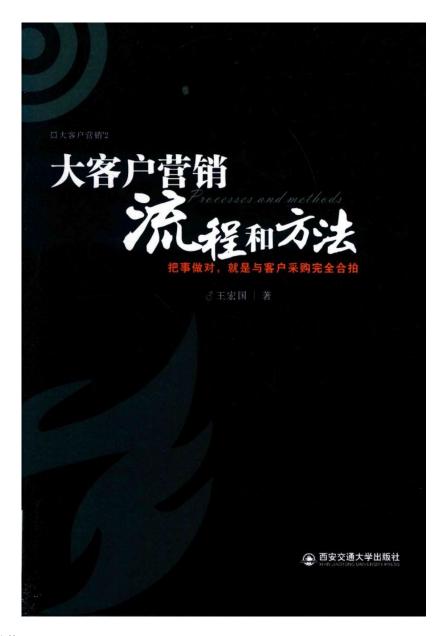
大客户营销流程和方法



作者: 王宏国著

出版社: 西安: 西安交通大学出版社

出版日期: 2017.03

总页数: 174

介绍:每个大客户的采购流程书面描述可能不一样,结合客户在采购过程中的心理变化(客户在他的采购流程文件中是不会写心理变化过程的,但你做营销哪能不顾客户心理),归结起来都是这么七个步骤:酝酿需求(想买/想换)、确认需求(买不买/换不换)、建立标准(买/换什么样的)、比较筛选(买/换谁的)、解除疑虑(买/换得对不对)、决定购买(就买/换你的了)、购后评估(买/换得值不值)。

说明: 登录教客网 (https://www.jiaokey.com/book/detail/14484188.html) 查找全本阅读方式

大客户营销流程和方法 评论地址: https://www.jiaokey.com/book/detail/14484188.ht ml

教客网提供千万本图书阅读地址。

https://www.jiaokey.com/book/detail/14484188.html

书名: 大客户营销流程和方法