

افزایش بین‌المللی وفاداری مشتری

راهکارهای تخصصی پیرامون وفادار کردن و سودآوری مشتری

انتشارات هاروارد بیزینس ریویو
افزایش میزان وفاداری مشتری: راهکارهای تنوعی به نمونه
وفادار کردن و سودآوری مشتری / بخش مطالعات کسب و کار
هاروارد؛ ترجمه‌ی رضا رامز.
تهران: پندار تابان، ۱۳۹۶.

ISBN: 978-600-8593-70-6

فهرستی نویسی براساس اطلاعات فیبا

۱. مشتریان دائمی. ۲. مشتری شناسی

رامز، رضا، ۱۳۵۰ - مترجم

الف/۵۲۵/۴۱۵ HF۵۴۱۵

۱۳۹۶

۶۵۸/۸۳۴۳

۴۹۶۳۵۰۹

کتابخانه ملی ایران



افزایش میزان وفاداری مشتری

راهکارهای تخصصی پیر و ون و 'آر' کن و سودآوری مشتری

انتشارات هاروارد - انتشارات آریو

ترجمه‌ی رضا راز

نوبت چاپ: اول، تاریخ چاپ: ۳۹۹

تیراژ: ۱۱۰۰ جلد، قیمت: ۵۰۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۵۹۳-۷۰-۶

کلیه حقوق محفوظ است.

خیابان انقلاب اسلامی،

روبه‌روی دانشگاه تهران، پلاک ۱۳۹۰

تلفن: ۶۶۴۰۴۵۳۲

pendartaban@gmail.com



پندارتابان

- دست از شاد کردن مشتریان بکش ۹
- شرکت‌ها و مشتریانی که از آن‌ها یاد ۲۷
- تنها چیزی که برای پیشرفت نیاز دارید ۴۷
- به کارگیری زنجیره‌ی خدمات سود ۷۱
- سوء مدیریت وفاداری مشتری ۹۹
- مدیریت ارتباط با مشتریان می‌بایستی به شیوه‌ای مطلوب انجام پذیرد ۱۲۵
- می‌خواهید خدمات شرکتتان را به حد کمال برسانید؟ از علوم رفتاری استفاده کنید ۱۴۹
- بهترین روش برای بازگرداندن به مسیر ۱۶۵