

Vil du anbefale os? PDF

Tomas Lykke



Forside mangler

Dette er kun et uddrag fra bogen. Den fulde bog kan downloades fra nedenstående link.



DOWNLOAD PDF

Forfatter: Tomas Lykke
ISBN-10: 9788702156454
Sprog: Dansk
Filstørrelse: 3294 KB

BESKRIVELSE

Ca. 20 procent af dine eksisterende kunder står for 80 procent af din omsætning? Så hvorfor glemmer du at fokusere på de eksisterende kunder fremfor at kapre de nye? Thomas Lykke giver råd og vejledning til, hvordan virksomheder kan fastholde og udvikle sin eksisterende kundedatabase. Han giver en række helt konkrete forslag til, hvordan enhver virksomhed kan forbedre kundeloyaliteten og måle den. Hvordan udarbejder man en kundestrategi? Hvordan fastholder man? Lær at udvikle solide kundestrategier, som sikrer, at du vinder over dine konkurrenter – nu og senere. Kundeloyalitet er stadig et nyt begreb i de fleste organisationer, og mange har svært ved at finde ud af, hvordan de skal gribe det an. I denne bog samler Tomas Lykke de bedste eksempler og praktiske erfaringer fra Danmark. Læs fx om, hvordan det på vidt forskellige måder er lykkedes LEGO, Telmore, Danfoss, Toyota, Sydbank, Spies, e-conomic og TDC at forbedre kundeloyaliteten – og hvordan de har set markante økonomiske gevinster ved det.

HVAD SIGER GOOGLE OM DENNE BOG?

Find de bedste bogpriser og alle anmeldelser af Vil du anbefale os? af Tomas Lykke

Køb 'Vil du anbefale os?' bog nu. Ca. 20 procent af dine eksisterende kunder står for 80 procent af din omsætning? Så hvorfor glemmer du at ...

Se billigste Vil du anbefale os: Kundefastholdelse i praksis, E-bog Laveste pris kr. 248,- blandt 5 butikker
Se anmeldelser ☆ og sammenlign med andre Bøger ...

VIL DU ANBEFALE OS?

[Læs mere ...](#)