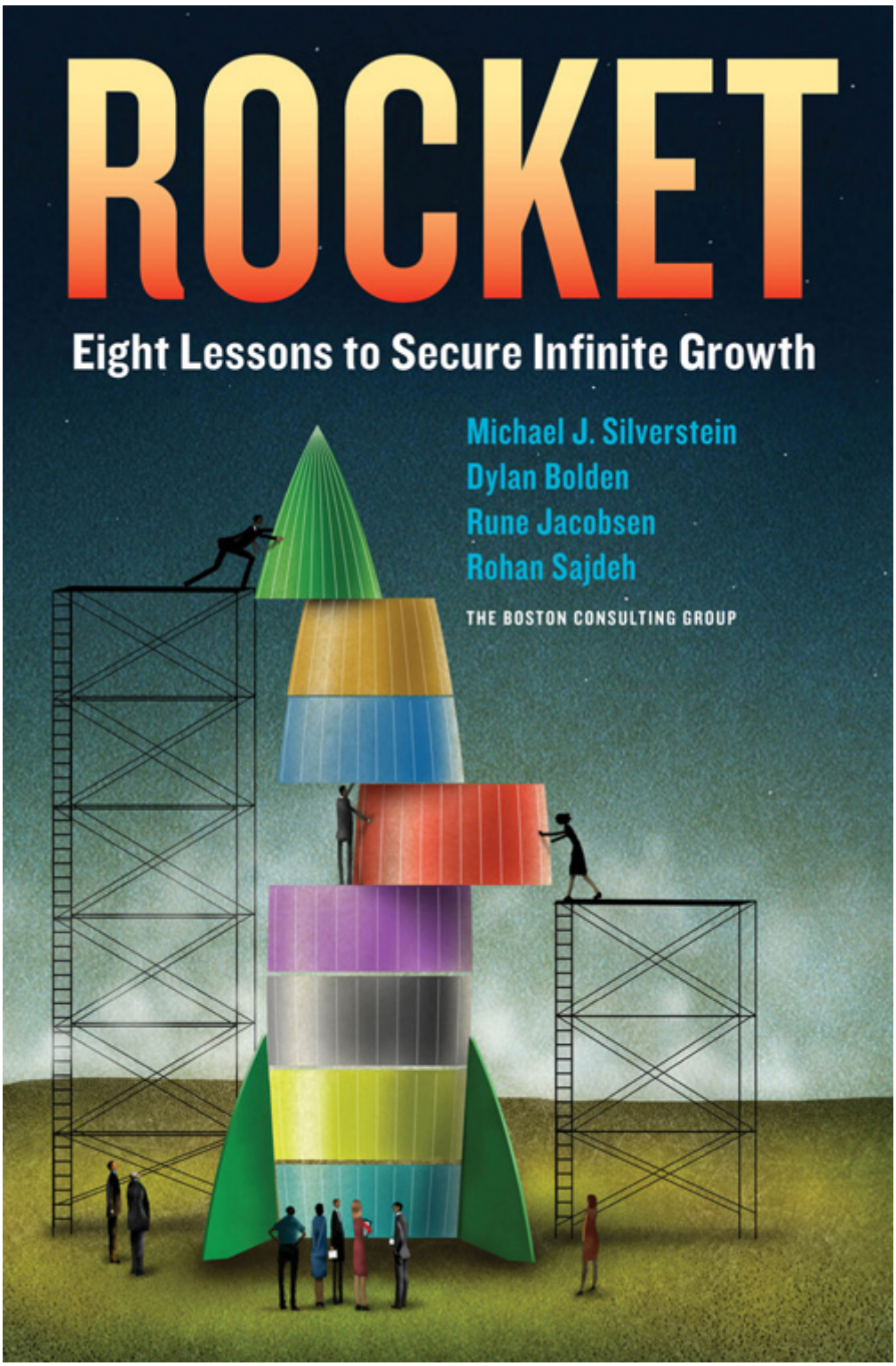

خلاصه کتاب: موشک

آنچه در چکیده کتاب «موشک» می‌آموزید

مشتریان وفادار چه آن‌ها را «هواداران، سفیران، طرفداران یا مبلغان» بنامید، افراد مشتاقی هستند که برندتان را به اوج می‌رسانند و اثر مرکب و برجسته‌ای دارند.

میزان خرید دوستان و خانواده مبلغان یک برند، چهار تا هشت برابر بیشتر از خودشان است. مایکل. جِی. سیلوراستاین، دیلان بولدن، ران جیکوبسِن و روهان سجده، از اعضای گروه مشاوران بوستون توضیح می‌دهند که چطور با پیروی از هشت قانون طلایی برندسازی می‌توانید این هواداران ارزشمند را جذب کنید، گسترش دهید و به مشتری همیشگی تبدیل کنید.

مدیر سبز مطالعه نصایح آن‌ها را به کارآفرینان، صاحبان کسب‌وکارهای کوچک و متخصصان فروش و بازاریابی که می‌خواهند به رشد موشکی برسند، پیشنهاد می‌دهد.

[membership_protected_links]