

LARRY WINGET

WHY CUSTOMERS LEAVE

**(AND HOW TO
WIN THEM
BACK)**

DAVID AVRIN

خلاصه کتاب: چرا مشتریان می‌روند

آنچه در چکیده کتاب «چرا مشتریان می‌روند» می‌آموزید

گاهی کسب‌وکارها طوری رفتار می‌کنند که مشتریان خود را به سمت رقبا سوق می‌دهند.

دیوید آورین مربی اجرایی، هشدار می‌دهد که شاید فروش به خریدارانی را از دست بدهید که اصلاً نمی‌دانید وجود دارند. شاید به فروشگاهتان بیایند، وقتی تعطیل هستید با فروشگاه تماس بگیرند یا از وبسایت‌تان دیدن کنند.

آورین شما را مجبور می‌کند که دلیل رفتن مشتریان را از خود بپرسید. او ۲۳ عامل رفتن مشتریان از جمله پاسخ منفی دائمی و تلف کردن وقت آن‌ها را مطرح می‌کند. او توجه خاصی به شفافیت و صرفه‌جویی دارد و اصرار دارد شما هم این موارد را در ارتباط با مشتریان در نظر بگیرید. نصایح او حاصل سال‌ها تجربه است و می‌توانید آن‌ها را فوراً به کار گیرید.

مدیر سبز باور دارد که سخنان آورین برای همه فروشندگان و مدیران فروش مفید است.

[membership_protected_links]