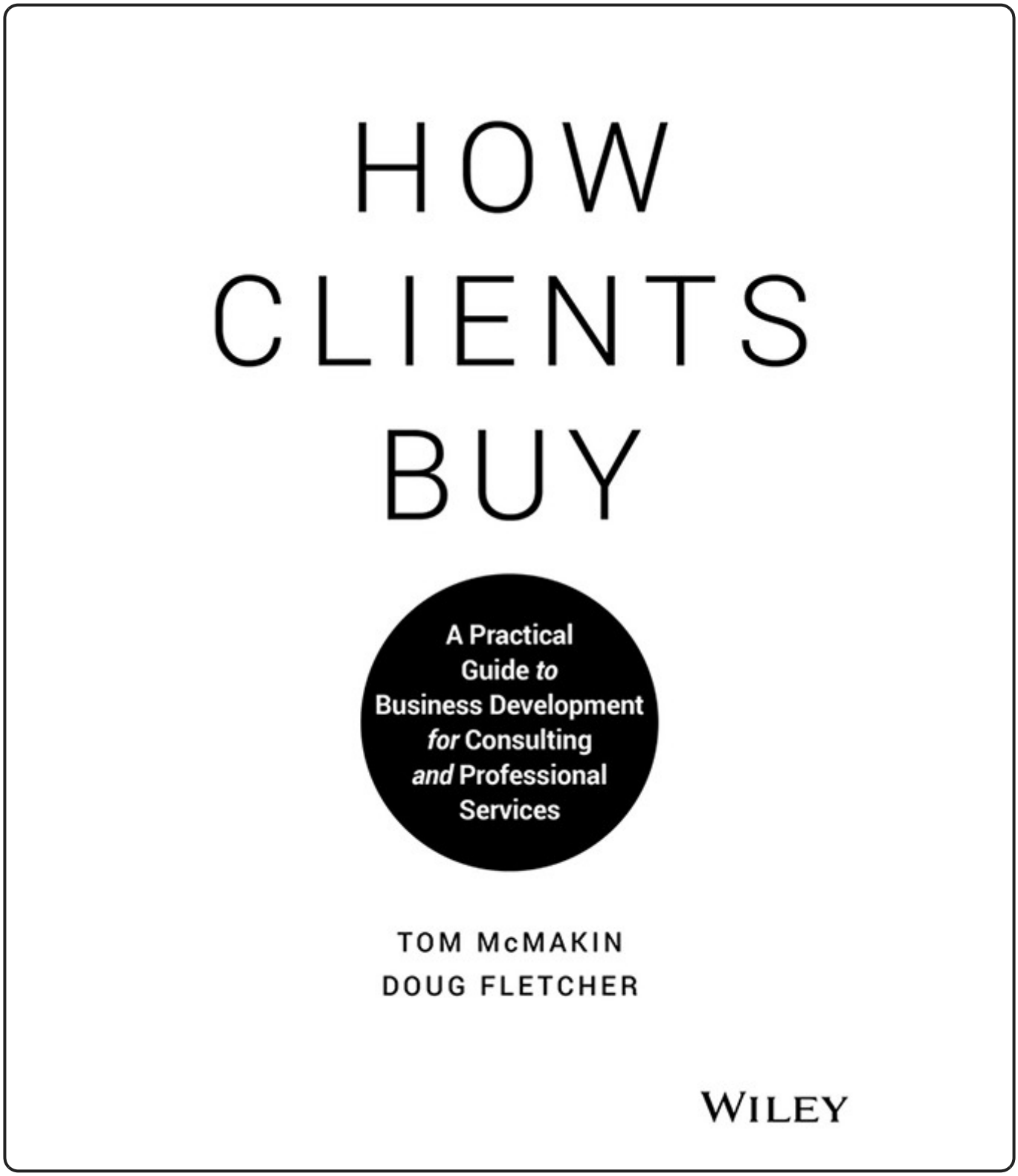

خلاصه کتاب: روش خرید مشتریان

آنچه در چکیده کتاب «روش خرید مشتریان، نوشته تام مک‌کِین، داگ فِلِچر»

می‌آموزید

توسعه کسب‌وکار برای شرکت‌های تخصصی به‌شدت چالش‌برانگیز شده و دلیل آن افزایش بی‌سابقه تعداد و تنوع چنین شرکت‌هایی در سال‌های اخیر است؛ مثلا تعداد وکلای ایالات متحده از دهه ۱۹۷۰ سه برابر شده است.

رشد سایر شرکت‌های تخصصی نیز همین روند را داشته و موجب رقابت گسترده‌ای میان آن‌ها شده است.

با این وجود متخصصان کمی می‌دانند چطور کارشان را با موفقیت، بازاریابی کنند.

تام مک‌مکین و داگ فِلِچر، دو مشاور در حوزه توسعه کسب‌وکار، اصول باران‌سازی را توضیح داده و روش موثرتر بازاریابی و توسعه کسب‌وکار را به متخصصان آموزش می‌دهند.

مدیرسبز مطالعه این راهنمای سودمند را به همه متخصصان در حوزه‌های مختلف پیشنهاد می‌کند.

[membership_protected_content]

audio]
mp۳="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۷۱.HowCli
[entsBuy.mp۳"][/audio

[membership_protected_content/]