



خلاصه کتاب: بازاریابی شاخص

آنچه در چکیده کتاب «بازاریابی شاخص»، نوشته استیسی دان‌هایزر، سایمن

کلی و پل جانستین» می آموزید

خریداران B۲B با گزینه‌های زیادی روبرو هستند و مشابه بودن این گزینه‌ها برایشان گیج‌کننده است.

خیلی از خریداران زمان، انرژی و تمایلی برای انتخاب آگاهانه ندارند، بنابراین فقط قیمت را عامل تمایز می‌دانند و بر اساس آن تصمیم می‌گیرند.

مدیرسبز باور دارد که کارشناسان فروش B۲B، سایمن کلی، پل جانستین و استیسی دان‌هایزر با تکیه بر تحقیقات، مطالعات موردی، مصاحبه‌ها و تجربه‌های خود، یک «چهارچوب ارزشی» معرفی می‌کنند تا محصولات و خدماتتان را شاخص کنید.

[membership_protected_content]

audio]

mp۳="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۱۰۸.Stand
[OutMarketing.mp۳"][/audio

[membership_protected_content/]