



## خلاصه کتاب: موفقیت مشتریان

آنچه در چکیده کتاب «موفقیت مشتریان، نوشته نیک مهتا، دن استاینمن و

## لینکلن مورفی «می آموزید»

نیک مهتا، دَن استاینمن و لینکلن مورفی با چنان علاقه و اشتیاقی به بحث ارائه خدمات به مشتریان و حفظ آن‌ها می‌پردازند که احساس می‌کنید باید فوراً تغییری در کارتان به وجود آورید.

نرم‌افزارهای ابری جدید (SaaS) بر توجه به مشتریان تاکید می‌کنند.

شرکت‌ها هزینه زیادی را صرف جذب مشتریان می‌کنند، اما اطلاعات کمی درباره آن‌ها دارند. در نتیجه برای ترغیب مشتریان به تکرار خرید و حفظ آن‌ها با مشکل مواجه می‌شوند.

مهتا، استاینمن و مورفی ۱۰ قانون ارائه می‌کنند که با پیروی از آن‌ها می‌توانید همزمان با ارائه خدمات به مشتریان، موفقیتشان را هم تضمین کنید؛ یعنی خواسته‌های مصرف‌کنندگان را برآورده کرده و قدرت را به آن‌ها منتقل کنید.

از آنجاکه این کتاب بیشتر بر کسب‌وکارهای نرم‌افزاری تمرکز دارد، مدیرسبز مطالعه آن را به شرکت‌های نرم‌افزاری پیشنهاد می‌کند که دنبال یافتن و جذب مشتریان و تامین خواسته‌های آن‌ها هستند و همچنین به کارآفرینانی که می‌خواهند چنین شرکت‌هایی تاسیس کنند.

[membership\_protected\_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۱۰۹.Custo

[merSuccess.mp3"][/audio

[membership\_protected\_content/]