

Klient, którego musisz mieć. 7 kroków do zdobycia klienta, jakiego jeszcze nie posiadasz.

Autorzy: [Robert Gordman](#), Armin Brott

7 kroków -- jak zdobyć klienta, który jeszcze nie jest Twój

- Dowiedz się, jacy klienci autentycznie zwiększają Twoje zyski
- Opracuj i wprowadź w życie skuteczną strategię rozwoju Twojej firmy
- Zostań liderem w swojej branży

Klient, którego musisz mieć, to ktoś, kto przyczynia się do rozwoju Twojej firmy i umie ją pozycjonować lepiej niż Ty sam. Jeśli chcesz dowiedzieć się, jak go zidentyfikować, zdobyć i zyskać sobie jego lojalność, przeczytaj tę książkę.

Znajdziesz tu opisy siedmiu kroków -- każdy z nich zawiera wiele cennych rad oraz kluczowe pytania, które powinien zadać sobie każdy menedżer i przedsiębiorca. Odpowiedzi na nie pomogą Ci stworzyć skuteczną strategię dla Twojej firmy. Dzięki niej staniesz na prostej drodze do sukcesu. Z tej książki dowiesz się:

- kim jest klient, którego musisz mieć;
- jak pozycjonować swoją firmę;
- w jaki sposób analizować ruchy konkurencji;
- jak wybrać sobie niszę na rynku;
- co decyduje o sukcesie firmy, a co tylko jest dla niego ważne;
- jak dobierać sobie pracowników.

Znajdziesz tu liczne przykłady firm, które zadały sobie trud, żeby odszukać idealnych klientów, a także takich, które uznały, że nie muszą tego robić. Wiele z nich to znane na całym świecie przedsiębiorstwa obracające milionami dolarów, jednak zasady opisane w tej książce są tak uniwersalne, że z powodzeniem mogą je zastosować również osoby samodzielnie prowadzące działalność gospodarczą.

Spis treści:

Wstęp (9)

Krok 1. Kim jest klient, który musi być Twój? (19)

Krok 2. Ustalenie pozycji firmy na rynku (59)

Krok 3. Pole optymalnego trafienia i powody, dla których go potrzebujesz (85)

Krok 4. Dlaczego klienci, którzy są zadowoleni z naszej oferty, mimo to kupują u konkurencji? (105)

Krok 5. Krytyczne czynniki sukcesu - czy wiesz, czego nie wiesz? (135)

Krok 6. Pracownicy, którzy muszą być Twoi (167)

Krok 7. Czy potrafisz efektywnie komunikować się z klientem, który musi być Twój? (199)

Niezbędny audyt (223)

Podziękowania (227)

Skorowidz (231)