Perpustakaan Sekolah Tinggi Ilmu Kepolisian (STIK) >> Buku

Seratus lima puluh satu (151) ide cerdas mendapatkan pelanggan baru

Gerald Zaltman

Deskripsi Lengkap: https://library.stik-ptik.ac.id/abstrakpdfdetail.jsp?id=8254&lokasi=lokal

---

Abstrak

Untuk sebagian besar bisnis, menarik pelanggan baru adalah upaya tiada henti yang tertambat pada ketidak tentuan, kekecewaan dan reaksi membabi buta. Buku ini, menguak misteri di samping membuat rencana berkelanjutan dengan taktik yang telah terbukti untuk menjaga agar telepon tetap berdering dan pintu tak bergeming.

Dengan buku ini, penulis mempersenjatai anda dengan kedekatan sistematis menghindari gaya penjualan stereotip khas yang dapat memadamkan prospek anda. Anda dapat menjauh dari pemasaran yang berorientasi pada produk massal, gaya penjualan yang intrusif dan penjualan via telepon serta menuju metode yang lebih efisien dalam mendapatkan pelanggan baru.

Buku ini menunjukkan bahwa anda tidak perlu menggunaka kegiatan penjualan yang mahal, pemasangan iklan atau promosi untuk membangkitkan arus prospek baru yang konstan dan tiada akhir, Cukup ikuti beberapa hari dari 151 ide yang telah terbukti dan dapatkan hasil menakjubkan dengan cepat.

Ide-ide kuat itu akan bekerja masing-masing terkemas dalam tampian singkat yang akan mendorong pelaksanaannya dengan segera, anda tidak akan menemukan bab-bab panjang dengan pembenaran, ceramah, filosofi ataucerita pribadi yang tiada akhir, Jangan meremehkan satu ide cemerlan yang dapatmembuat bisnis anda berhasil.