

一对一营销策略的实战秘径 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E4_B8_80_E5_AF_B9_E4_B8_80_E8_c123_288345.htm

情景一：有一天，当你走进一家银行排队办理业务，你看到一边排满了人，而另一边却只有三两个人在办理业务，而且旁边或者后面还有舒适的沙发。于是你也赶紧排了过去，这样的话你就会节省了排队的时间。但当你站到窗口告诉营业员你要存款3000元时，营业员告诉你：“对不起，先生（小姐）我们这里只给大额储户办理业务”此时你有何感想，是不是怒不可遏，大声质问营业员或者向她的上司投诉，还是怎么办？

情景二：你和你的朋友经常光顾一家咖啡厅聚会，在消费时，你们与经理攀谈，谈到了你们对咖啡厅布置的看法和期望。当你们又一次来到这家咖啡厅时，你们惊奇的发现，在你们经常围坐小叙的那一角竟然变成了你们喜欢和期望的那个样子。此时你是感到惊讶还是感动？

情景三：当你和你的邻居一起在某家电商场购买了一台电视机，可是，令你感到愤怒的是你的邻居的电视机被商场包装得稳稳当当的，由商场的送货小车送到了家里，连安装调试都由他们给包办了，可不但要自己雇车把电视机拉回家，安装调试也得“自己动手，丰衣足食”。此时你是感到极端不公平，怒骂商场歧视顾客，还是感到不解？

一对一战略是现代营销发展得必然趋势 上世纪90年代，唐·佩珀斯与马莎·罗杰斯所开创的客户关系管理业已成了互动时代的商业规则，其所著的《一对一未来》、《一对一企业》、《一对一实战手册》、《一对一经理人》在全球各地以14种语言出版，成了21世纪商界人士的圣经。由于其

杰出的成就，唐·佩珀斯与马莎·罗杰斯荣登全球16位顶尖管理大师之列；2001年7月在伦敦荣获全球技术大奖，被全球技术网络协会(World Technology Network)誉为“真正创造未来的革新家”。唐·佩珀斯与马莎·罗杰斯的“一对一战略”受到了全球商界的热烈推崇，影响力遍及汽车、零售、金融保险、医疗保健、电信和互联网等各行各业。他们的17个咨询服务机构分布在全球各地。成功的为安捷伦科技公司 (Agilent Technologies)、美国运通公司(American Express)、南方贝尔公司(BellSouth)、美国电话电报公司 (AT 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com