АЛЕКСЕЙ НОМЕЙН

Методы создания клиентской базы в МЛМ-бизнесе

Алексей Номейн

Методы создания клиентской базы в МЛМ-бизнесе

«Издательские решения»

Номейн А.

Методы создания клиентской базы в МЛМ-бизнесе /
А. Номейн — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-907363-1

Сегодня мы поговорим о том, что имеет прямое отношение к успешному ведению сетевого маркетинга и главному условию — созданию, укреплению и поддержанию прочной «клиентской базы». И о том, как влияет бренд на этот процесс. Как это применяется в ежедневном общении с клиентами.

ISBN 978-5-44-907363-1

© Номейн А.
© Издательские решения

Содержание

Введение 6
Конец ознакомительного фрагмента. 7

Методы создания клиентской базы в МЛМ-бизнесе

Алексей Номейн

© Алексей Номейн, 2018

ISBN 978-5-4490-7363-1
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Сегодня мы поговорим о том, что имеет прямое отношение к успешному ведению сетевого маркетинга и главному условию – созданию, укреплению и поддержанию прочной «клиентской базы». И о том, как влияет бренд на этот процесс. Как это применяется в ежедневном общении с клиентами.

Последние несколько дней я занимался тем, что «исследовал потребительский спрос и выявлял общественное мнение» – это по-научному. Проще говоря – раздавал и собирал каталоги. Если вы считаете занятие это не царским, не лидерским, и не директорским, пожалуйста, не обманывайте тогда ваших новичков.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.