به نام خداوند بخشنده و مهربان

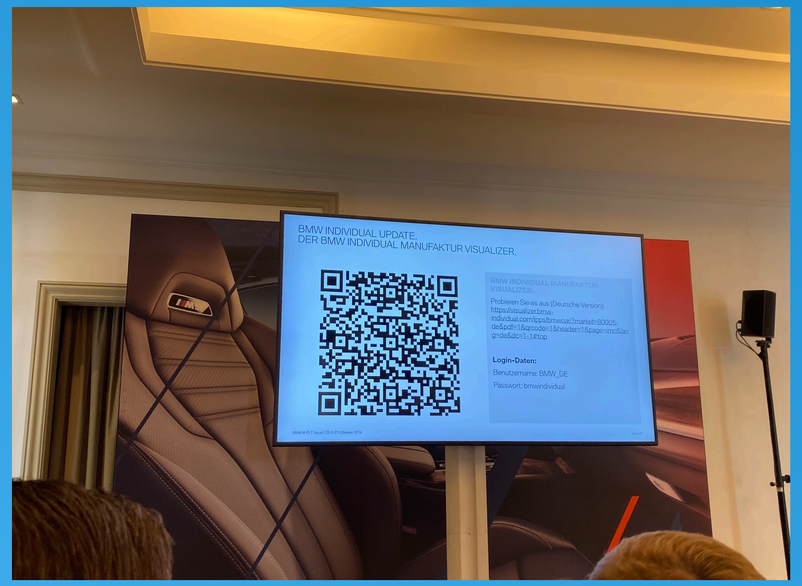
معرفی




BMW Motorsport
BMW Motorsport




BMW Motorsport


BMW INDIVIDUAL UPDATE.
DER BMW INDIVIDUAL MANUFAKTUR VISUALIZER.
BMW INDIVIDUAL MANUFAKTUR VISUALIZER
Probieren Sie es aus (Deutsche Version):
https://visualizer.bmw-individual.com/ipp/bmwoac?market=00005-de&pdf=1&grcoden1&headern1&page=mc&angle=de&dor=1..1#/top
Login-Daten:
Benutzername: BMW_DE
Passwort: bmwindividual


THE NEW PERFORMANCE PARTS


BMWGENIUS
BMW
BMW
Genius

چرا باید مشتریان کلیدی را بشناسیم؟

- چرا شناخت مشتریان کلیدی اهمیت دارد؟
- یک مثال ساده برای مشتریان کلیدی
- اصل پارتو و مشتریان کلیدی
- تعریف **KAM**
- مفهوم **KAM**
- از کجا شروع کنیم؟

چرا شناخت مشتریان کلیدی اهمیت دارد؟

Thomas G Sternberg

"برند و موقعیت‌یابی را فراموش کنید.
اگر رفتار مشتری را بفهمید همه چیز به جای
دیگری سقوط خواهد کرد.



یک مثال ساده برای مشتریان کلیدی


M Motorsport
Timmermanns

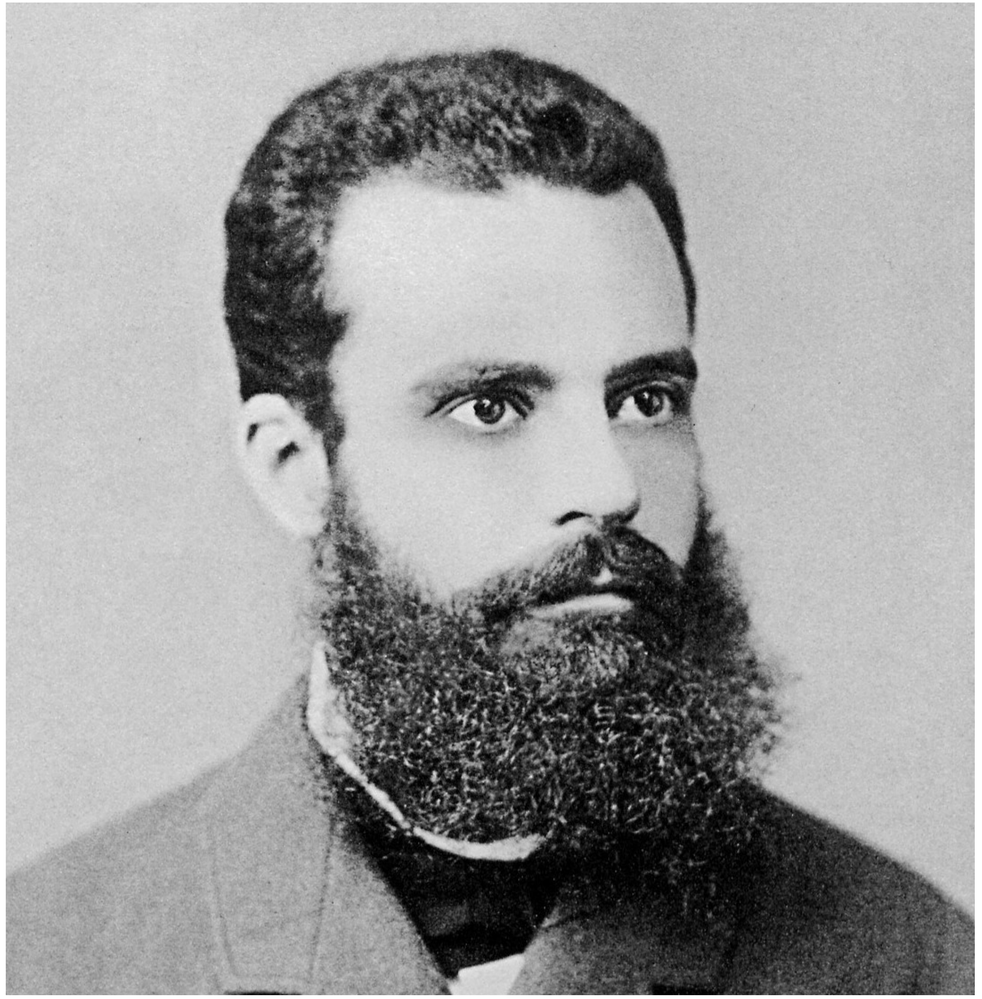

2020.


TX 1643
M GH 1306

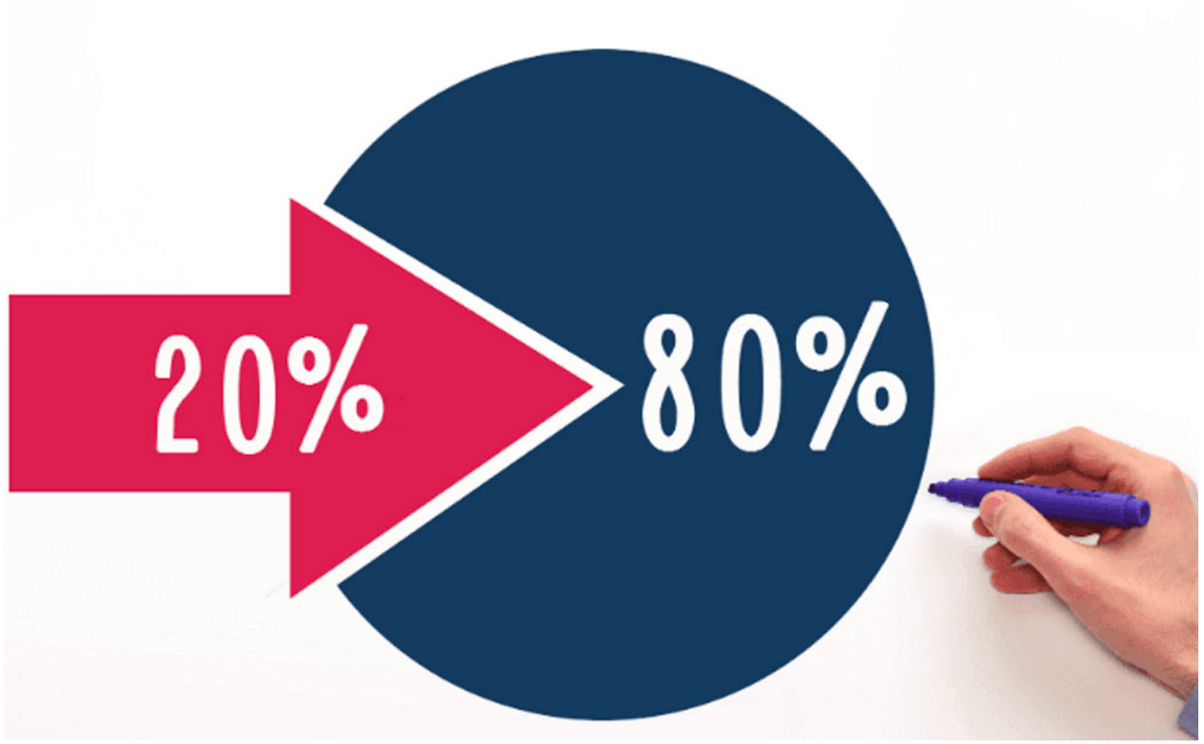
اصل پارتو و مشتریان کلیدی

Vilfredo Pareto

تقریباً ۸۰٪ اثرات از ۲۰٪ علل ناشی می‌شوند



اهمیت مشتریان هدف



تعريف KAM



Key Account Management

مدیریت مشتریان کلیدی



مفهوم مدیریت مشتریان کلیدی

- مثال های مدیریت مشتریان کلیدی



از کجا شروع کنیم؟


2
Telegram

YouTube


Marketing
Sales
CRM
Support
Feedback


Instagram


BMW 128ti

لطفا سوالات خودتان را بپرسید

متشکرم و امیدوارم رو به جلو باشید



پایان
فریبرز رفیعی