

“Coy Kolman biza, gəlirliliyin həqiqi və daimi təminatçısının müştəri ilə ömürlük münasibət qurmaq olduğunu xatırladır – və bu kitabda bunu necə etmək lazım olduğunu dəqiqliklə göstərir.”

Dori Klark,
Bizneslə məşğul ol və seçil kitabının müəllifi,
Dyuk Universiteti Fuqa Biznes məktəbinin professoru.

“Coyun müştəri sahəsindəki təcrübəsi və işləri bir xəzinədir. “Bir də heç zaman müştəri itirmə” kitabı, müştəri bazasını artırmaq istəyən biznes adamları və işlədikləri şirkətdə karyera qurmaq istəyən hər kəs üçün mütləq oxunmalı kitabdır.”

Kameron Herold,
COO Alliance-in təsisçisi, İclaslar bezdirir kitabının müəllifi

Yeni biznesmen və ya Fortune 100 üzvü olan şirkət sahibi olmasından asılı olmayaraq, bu kitab hər kəs üçün brendini seçilən brendlər sırasına daxil etmək üçün əsas rəhbərlikdir. Bu kitabın sadəcə müştəri münasibətləri sahəsinə deyil, ümumiyyətlə biznes sahəsinə aid olan kitablar arasında klassika olması mütləqdir. Bu inqilabi metodları tətbiq etmək, müştərilərinizə, biznesinizə və özünü verəcəyiniz ən gözəl hədiyyədir.

Con Ruhlin,
Ruhlin Group-un yaradıcısı, Hədiyyəlogiya kitabının müəllifi

“Bu kitabda təsvir edilən üsullar, müştərini əldə saxlamaq üçün bildiyim ən yaxşı üsullardır. “Bir də heç zaman müştəri itirmə” kitabı oxunuşu asan, praktiki tətbiqi rahat və möhtəşəm nümunələrlə zəngin bir kitabdır. Müştərilərin qayğısına daha yaxşı qalmağı öyrənməklə müştəri bazanızı kəskin dərəcədə artıracaqsınız. Bu kitabı oxuyun!”

UJ Ramadaq,
“Intelligent Change”-in həmtəsisçisi

Biznesinizi rəqabətə davamlı şəkildə necə fərqləndirə biləcəyinizi düşünürsünüzsə, o zaman mükəmməl kitab seçmisiniz. Yer üzündə müştəri təcrübəsi ilə bağlı Coy Kolman qədər bacarıqlı heç kim yoxdur və o, bu bacarığı müştərilərinizlə düzgün rəftar etmək və biznesinizi idarə etmək üçün hərəkətə keçə bilən bələdçiyə çevirir. Belə ki, bir çox şirkətlər bütün resurslarını yeni müştərilərin əldə edilməsinə yönəltməklə səhv edirlər; Bunun əvəzinə, Coyun yanaşması, artıq sahib olduğunuz müştəriləri saxlamağa

diqqət yetirməkdir. Müştərilərinizə layiq olduqları hörmət və diqqətlə yanaşdığınız zaman, onlar da sizə sədaqət göstərəcəklər.

Dan Gingiss,
McDonald's Korporasiyasının Qlobal Sosial Media üzrə Baş Direktoru
Corporation; *author of Winning at Social Customer Care*

“Coyun addım-addım bələdçisi sizə müştərilərinizi bir də heç vaxt itirməyəcəyiniz dərəcədə razı salmağı öyrədəcək”

Vanessa Van Edwards,
“Əsir al” kitabının müəllifi

“Bir də heç zaman müştəri itirmə, müştəriləri ilk görüşdən ələ almaq və ömürlük pərəstişkarınıza çevirmək üçün düzəldilmiş ideyalar, nümunələr və dərhal tətbiq edilə bilən addımlar toplusu təqdim edir!”

Nir Eyal,
“İlişdirilmiş” kitabının müəllifi

“Coy özünün “100 gün fəlsəfəsi”ni ilk dəfə təqdim edəndə, mən konfrans zalında idim və bu təqdimatın iş adamlarının arasında necə əks-səda doğurduğunu müşahidə etdim. Auditoriya onu ayaq üstə alqışlayırdı. O vaxtdan sonra Coy, inanılmaz dərəcədə ehtiyac duyulan natiq və yazıçı **oldu**. “Bir də heç zaman müştəri itirmə” – bu yolçuluğun növbəti addımıdır”

Rayan Holidey,
“Wall Street Journal”ın bestsellerlərindən olan
“Maneə yoldur və Ego düşməndir” kitabının müəllifi

“Bir də heç zaman müştəri itirmə, istifadə edə biləcəyiniz, praktiki marketing strategiyasının yol bələdçisidir ki, bu, heyratəmiz müştəri təcrübəsi yaradır”

Con Cants,
“Yapışqanlı marketing” və “İstinad mühərriki” kitablarının müəllifi

“Müştəri təcrübəsi məsələsinə gəldikdə, Coy sahənin ən yaxşılarından biridir. Karyeramın çox hissəsini onun məsləhətlərindən istifadə etmişəm. O mənə bu kitabdakı modeli göstərərkən ağzım açıq qalmışdı, çünki dərk edirdim – dünya səviyyəli müştəri xidməti yaratmaq illərlə vaxt aparır”

Robert Riçman,
“Zappos-un keçmiş mədəniyyət strateqi”

BİR DƏ HEÇ ZAMAN MÜŞTƏRİ İTİRMƏ



BİR DƏ HEÇ ZAMAN MÜŞTƏRİ İTİRMƏ

**100 gün ərzində müştəri
qazanmağı necə öyrənməli**

COY KOLMAN

İngilis dilindən tərcümə edən:
Aqil Hacıyev



qanun nəşriyyatı