

サブスクリプション・マーケティング モノが売れない時代の
顧客との関わり方

「著作権保護コンテンツ」

サブスクリプション・ マーケティング モノが売れない時代の 顧客との関わり方

SUBSCRIPTION MARKETING Anne H. Janzer
Strategies for Nurturing Customers in a アン・H・ジャンザー
World of Churn 小巻靖子 [訳]

Subsc

所有から利用へ 販売から関係づくりへ

Netflix、セールスフォース、Amazon プライム…
共有型経済とスマートデバイスの普及を背景に、あらゆる分野で
サブスクリプション（定額制、継続課金）へのシフトが進んでいる。
「モノが売れない時代」を迎える中、いま何をすべきか？
ビジネスの原則を変える大潮流の本質と実践指針がわかる！

英治出版

発売日: 2017年11月15日
出版: 英治出版
著者: アン・H・ジャンザー
ページ: 256
PDF

<https://rapidgator.net/file/93a54cd7eecb5461ab74f101d5befcf5/2DTqLyI9B.pdf.rar.html>