

高速公路平顶山服务区建立顾客忠诚度研究

摘 要

随着区域经济一体化和世界经济全球化的发展,企业竞争环境正经历着前所未有的剧烈动荡和变化。顾客忠诚度因其对企业经营绩效的巨大贡献而成为人们关注的焦点。因为企业的根本是利润驱动的,利润是企业存在的前提,客户是利润的来源。在以顾客为核心的企业中,顾客不仅是营销的目标和对象,而且是营销的参与者,是启动和控制营销的决策者。因此,企业不仅要争取新客户,开拓新市场,提高市场份额,还要努力维护现有客户,培养忠诚客户,稳定市场份额。

本文从顾客忠诚的概念和作用出发,论述了企业利润的重要性,并提出了相应的对策和建议,以提高顾客忠诚,获得更多的市场份额。

关键词: 顾客忠诚度; 问题; 对策

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/148141012100006073>