

全部文章

现在时间

立即搜索

您的位置：首页 - 财贸经济摘要

银行业的客户忠诚与实现基础（2004年第11期）

作者：许春珍 发布时间：2004-11-5 14:52:59

内容提要

随着改革开发步伐的加快，我国商业银行不断融入到激烈的市场竞争中。对客户资源的争夺成为银行业获得市场竞争优势的关键。在获得客户资源的同时，对银行客户进行准确的分类，实施个性化管理。同时，银行还要转变经营思想，坚持以客户为中心的理念，合理调整银行内部结构，重组业务流程，构建客户先进的信息技术服务平台，建立以客户为中心的企业文化，广揽优秀的银行客户经理，实现银行客户对企业的忠诚。

关 键 词：客户忠诚 银行业 客户管理

作者简介：许春珍，安徽财经大学营销系 副教授，233041。

王红梅上传

[\[推荐朋友\]](#) [\[关闭窗口\]](#) [\[回到顶部\]](#)

转载务经授权并请刊出本网站名

版权所有：中国社会科学院人口与劳动经济研究所

您是第位访客