

客户价值清单

深入了解 基于价值的销售

在价值上竞争 - 而不是价格。

MERCURI
international

客户价值清单

这是至少六种不同类型的客户价值。使用这个清单来协助和启发你对以下方面的评估：

- 1) 您的客户正在寻找哪些类型的价值？
- 2) 您可以为客户贡献哪些类型的价值？



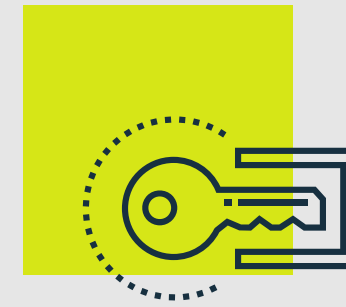
营收相关

- 市场份额
- 价格
- 保持增长



成本相关

- 效率
- 生产率



风险相关

- 金融
- 运营
- 实施
- 供应商



个人价值

- 加强内部权力
- 提升职业生涯
- 减少焦虑
- 简化工作



战略价值

- 行业洞察
- 客户代言人
- 预见问题
- 战略方向



品牌价值

- 社会责任
- 可持续发展
- 企业形象



麦古利国际每年在50多个国家帮助客户实现卓越的销售。我们通过定制解决方案和行业专业知识为本地和全球客户提供服务。我们通过帮助员工成长增加利润，提供工具和流程来应对任何销售挑战。

mercuri.net

