

ProQuest Ebook Central: Ana Sayfa

ProQuest Ebook Central

Hoşgeldiniz! ProQuest Ebook Central, kurumunuz aracılığı ile erişiminize sunulmuş, geniş ve yetkili elektronik kitap içeriği sağlayan araştırma kaynağınızdır.

Konular

Erişebileceğiniz konuların çeşitliliği kurumunuzun konu odağına bağlıdır.

- Sanat
- İşletme/Yönetim
- Eğitim
- Genel
- Sağlık/Tıp
- Tarih/Siyasi Bilimler
- Hukuk
- Edebiyat/Dil
- Din/Felsefe
- Bilim/Teknoloji
- Sosyal Bilimler

ProQuest Ebook Central Ana Sayfa

ProQuest Ebook Central™

Ara Kitap Rafi Ayarlar ? Oturumu Kapatın

Parmağınızın ucundaki saygın eKitaplar.

eKitapları ara

Ara

Gelişmiş Arama Konulara Göz Gezdir

eKitaplarla ilgili sorular var mı?

Yardımcı videoları
Sıkça Sorulan Soruları görüntüle

Hareket halindeyken e-kitaplar

Ebook Central mobil erişim göz önünde bulundurularak tasarlandı. Siteye tabletinizden veya telefondan erişerek çevrimdışı olarak okumak için e-kitapları indirin.

Güvenilir içerik.

Saygın, bilimsel kaynaklardan güvenilir içeriklere ihtiyacınız var. Ebook Central, üniversite yayıncıları ve diğer en sevilen yayıncılar dâhil, bilimsel kaynaklardan geniş bir çeşitlilikte e-kitaplar sunar.

En Son Görüntülenenler

Prising Points

MARKETING

WATER FINANCE

Relationship Marketing
Theory and Practice

ProQuest Ebook Central Eğitim Videoları

Videolara erişmek için lütfen buraya <http://www.proquest.com/go/ProQuestEbookCentralVideos> tıklayınız.

Eğitim ve Destek

- Naklen eğitimler için lütfen kayıt olun <http://www.proquest.com/go/ProQuestEbookCentralCourses>
- Kaydedilmiş eğitim videolarını izleyin <http://www.proquest.com/go/ProQuestEbookCentralCourses>
- Destek Merkezinde arama yapın <http://support.proquest.com/>
- Destek Ekibi ile iletişime geçin <mailto:ebooksupport@proquest.com>

ARAMA

Ebook Central İçerisinde Arama Yapma

Ebook Central içerisinde yeni arama yapmak çok kolaydır. Aramanızı sayfanın yukarısında yer alan **“Arama Kutucuğu”**nu kullanarak ya da gezinme çubuğunda yer alan **“Arama”** linkini kullanarak yapabilirsiniz.

Sağ tarafta yer alan görüntü arama sonuç sayfası örneğini göstermektedir.

Arama kelimeniz arama sonuç sayfasında sarı renkle vurgulanmaktadır. Her kitabın alt kısmında kitap ile ilgili kısa bilgiye erişebilirsiniz. Ayrıca her kitabın alt kısmında kitap ile ilgili **“Mevcut”** ya da **“Talep zerine mevcut”** bilgisine erişebilirsiniz.

Arama sonuçlarınızı sonuç sayfasının sol tarafında yer alan **“Aramanızı Daraltın”** başlığı altında yer alan **“Basım Yılı”**, **“Konu”**, **“Dil”** ve **“Yazar”** gibi filtreler aracılığı ile daraltabilirsiniz.

Her kitabın sağ tarafında yer alan;

“Tamamını İndir” seçeneği ile kitabın tamamını bilgisayarınıza ya da mobil cihazlarınıza indirebilir,

“evrimii Oku” seçeneği ile kitabın içeriğine erişip kitabı evrimii olarak okuyabilir,

“İçindekiler ve daha fazla” seçeneği ile kitabın içindekiler sayfasına ve kitap ile ilgili detaylı bilgilere erişebilir,

“Kitap rafına ekle” seçeneği ile kitabı kitap rafınıza ekleyebilirsiniz.

Sonuç sayfasında yer alan **“Bölüm Sonuçları”** sayfası yaptığınız arama kelimesi ile en çok ilgili olan kitaplardan en ilgili bölümleri içermektedir.

Ebook Central İçerisinde Arama Sonuçları Sayfası

Ara

28240 kitap sonucu. Yapılan tarama: marketing

Bu aramayı kaydet Bu aramayı düzenle

Aramanızı daraltın

BASIM YILI

- 2016
- 2015
- 2014

Daha fazla göster

KONU

- Business/Management
- Economics
- Social Science
- Engineering
- History

Daha fazla göster

DİL

- English
- German
- French

Daha fazla göster

YAZAR

- OECD Publishing
- Fund, International Monetary
- Publishing, BusinessNews
- National Research Council,
- National Academy of Sciences,

Daha fazla göster

1014
3034
4858
17601
8307
4685
2335
1364

Kitap Sonuçları Bölüm Sonuçları



Relationship Marketing

Buttle, Francis A SAGE Publications 1996

ISBN: 9781853963131, 9781849206761

SERİLER: Marketing

'This book, written by a group of outstanding UK researchers, pinpoints the essence and scope of relationship marketing and vividly demonstrates its applicability in different industries. Relationship marketing is the marketing of the next millennium. Don't argue. Just read the book!' - Evert Gummess...

Mevcut



Marketing - The Retro Revolution

Brown, Stephen SAGE Publications 2001

ISBN: 9780761968504, 9781847876232

SERİLER: Marketing

'A jewel in the crown of the academic marketing establishment' - Marketing Intelligence and Planning In his engaging and lively style, Stephen Brown shows that the implications of today's retro revolution are much more profound than the existing literature suggests. He argues that just as retromarke...

Mevcut



Cambridge Marketing Handbook

Cambridge Marketing College,; Macdivitt, Harry Kogan Page 2013

ISBN: 9780749470739, 9780749470746

SERİLER: Cambridge Marketing Handbooks

Pricing is an emotive and complex topic, demanding an understanding of a number of domains of business knowledge. In this accessible handbook we present practical information and tools to enable the reader to make important decisions knowledgeably and confidently, and to explain these decisions to co...

Talep üzerine mevcut

HER SAYFA İÇİN SONUÇ 10

GÖRE SIRALA İlgililik

İçindekiler

Tamamını İndir

Oku

Kitap rafına ekle

Gelişmiş Arama

Ne aradığınızı tam olarak biliyor musunuz?

Geniş kapsamlı arama kriterleri yelpazesi şu seçenekleri içermektedir;

- Anahtar Kelime
- Başlık
- Yazar
- Konu
- Basım Yılı Aralığı
- ISBN
- Yayınevi
- Seri Başlığı
- LC Konu Başlığı
- LC Arama Numarası
- Dewey Ondalık Sayısı
- Tam Metin
- Dil
- Biçimi İndir
- Kitap Erişim Durumu
- Kopya Sayısı

Aklınızda belirli bir konu yok mu? **“Konulara Göz Gezdin”** seçeneğinden mevcut konuların listesine bakın, ilginizi çeken konu başlığının üzerine gelip linke tıklayın ve ProQuest Ebook Central içerisindeki yayınlara ulaşın.

Üst üste sürekli aynı aramayı mı gerçekleştiriyorsunuz? Zamanınızdan tasarruf etmek için arama kriterlerinizi bir kere girdikten sonra sonuç sayfasının üst tarafında yer alan **“Bu Aramayı Kaydet”** seçeneğini seçip aramanıza bir isim vererek aramanızı hesabınıza kaydedebilirsiniz. Aramanızı kaydederken bu aramayı çevrimiçi mi gerçekleştirmek istiyorsunuz yoksa arama kriterleriniz ile ilişkili sisteme yeni eklenen yayınları emailinize mi göndermemizi istiyorsunuz bu seçimi yapınız.

Kitap bul

 [Başka bir arama ekle](#)

Temizle

Ara

Basım Yılı Aralığı

Arasında ve

Yılları belirt, örn. 2010 ve 2015

Dil

Başka dil ekle

Biçimi indir

 PDF EPUB

E-kitap erişim durumu

 Kütüphanenin aboneliği kapsamında Unlimited Print, Copy, & Download

Kopya Sayısı

 1'den fazla Sınırsız

Koleksiyon

 Academic Complete College Complete Public Library Complete University Press Ebook Subscription

KİTAP AYRINTILARI

Kitap Ayrıntıları

İster Ebook Central üzerinden ister kütüphane kataloğunuzdan arama yapın, kitap ayrıntıları sayfasında bu kitabı araştırmanız için kullanıp kullanmayacağınıza karar vermede size yardımcı olmak amacıyla size birçok bilgi vermekteyiz.

Kitap ayrıntıları sayfasında bir bakışta şunları görebilirsiniz;

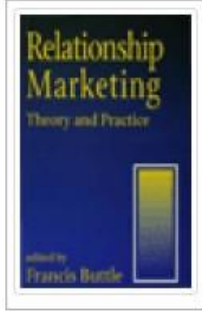
1. Kitabın erişilebilirlik bilgisini,
2. İçindekiler ve kitap ile ilgili açıklama bilgilerine,
3. Kopyalama ve çıktı alma için izin verilen sayfa sayısı bilgisine,
4. Bu kitabı ne kadar süre ile indirebileceğiniz bilgisine,
5. Tam bibliyografik veri bilgisine erişebilirsiniz.

Eğer bu kitap ile çalışmayı tercih ederseniz aşağıdaki seçeneklerden yararlanmak isteyebilirsiniz:

- Çevrimiçi Oku
- Tam İndirme
- Bölüm İndirme
- Kitap Rafına Kaydetme
- Kitabın Bağlantısını Paylaş
- Kitaptan Alıntı Yap

Seçmiş olduğunuz kitaba kurumunuz tarafından uzun süreli kullanımınızdan önce 5 dk okumanıza izin verilebilir. Bu durumda sadece **“İstek”** butonunu tıklayın, kısa istek formunu doldurun ve onay için kütüphanecinize gönderin.

← Arama Sonuçlarına Dön



- Çevrimiçi Oku
- Tam İndirme
- Bölüm İndirme
- Kitap Rafına Kaydedildi
- Kitabın Bağlantısını Paylaş
- Kitaptan Alıntı Yap

Relationship Marketing

yazan Buttle, Francis A

BULUNABİLİRLİK

Kurumunuzun bu kitaba sınırsız erişimi bulunmaktadır.



Çevrimiçi Okumaya Uygun



11 kopyalamak için kalan sayfa sayısı (11 sayfadan)

43 yazdırmak ya da bölüm indirmek için kalan sayfa sayısı (43 sayfadan)



Tam İndirmeye Uygun

En fazla 21 gün boyunca bu kitabı inceleyin.

İçindekiler

Açıklama

İÇİNDEKİLER

Cover

Contents

Preface

1 - Relationship marketing

2 - Supply-chain relationships

3 - Principal-agent relationships

4 - Business-to-business relationships

5 - Internal relationships

6 - Retail banking

7 - Corporate banking

8 - Credit cards

9 - Financial advisers and savings and investment products

10 - Airlines

11 - Hospitality

12 - The advertising agency-client relationship

13 - Relationship marketing within the not-for-profit sector

14 - Where do we go now in relationship marketing?

Index

BİBLİYOGRAFİK BİLGİLER

BAŞLIK	Relationship Marketing
ALT BAŞLIK	Theory and Practice
SERİLER	Marketing
YAYINEVİ	SAGE Publications
BASKI YAYIN TARİHİ	1996-05-28
EKİTAP YAYIN TARİHİ	N/A
DİL	English
BASILY YAYIN ISBN'İ	9781853963131
E-KİTAP ISBN'İ	9781849206761
DİĞER ISBN	1853963135
SAYFALAR	215
LC KONU BAŞLIKLARI	Marketing. Customer relations. Customer services. Quality control. Electronic books. -- local
LC ARAMA NUMARASI	[HF5415 -- .R455 1996eb]
DEWEY ONDALIK SAYISI	658.812
BELGE TÜRÜ	Book

ÇEVİRİMİÇİ OKU

Ebook Central Okuyucu

Ebook Central Okuyucu araştırmacılar tarafından sağlanan geniş geribildirimler sonucunda geliştirilmiştir. Ebook Central Okuyucu sezgisel keşfetme özelliği ile aradığınız popöler özelliklere hızlı bir şekilde ulaşmanızı sağlamak amacı ile geliştirilmiştir. Ebook Central Okuyucu'nun araştırmanızı kolaylaştırıcı özellikleri şunlardır;

1. Kitap Ayrıntıları

Kitabın kaç sayfası kopyalama ve çıktı alma için uygun bilgisine erişebilirsiniz.

2. Kişisel Notlar

Kitap üzerinde almış olduğunuz notları, eklediğiniz yer işaretlerini ve yaptığınız vurgulamaları bu bölümden görüntüleyebilirsiniz.

3. Kitapta Ara

Bu bölümden kitap içerisinde ayrı bir arama gerçekleştirebilirsiniz. Arama kelimenizi arama kutucuğu içerisine yazınız. Eğer arama sorgunuz birden fazla kelime içeriyorsa lütfen sorgunuzu tırnak işaretleri (" ") içerisinde yazarak aramanızı gerçekleştiriniz. Arama sonuçları her bölümün yanında arama kelimenizin o bölümde ne sıklıkla geçtiğiniz gösteren çubuklar ile birlikte gösterilecektir. Bölümlerin yanlarında bulunan oklara tıkladığınızda aşağısında arama kelimenizin o bölümde hangi cümlelerde geçmekte olduğunu görebilirsiniz.

4. Tamamını İndirme

Kitabın tamamını bilgisayarınıza, tabletinize veya telefonunuza 3 adımda kolayca indirebilirsiniz.

5. Bölüm İndirme

Kitabın istediğiniz bölümünü PDF dosyası şeklinde bilgisayarınıza indirebilirsiniz. İndirdiğiniz bölümün sayfa sayısı toplamda kitaptan çıktı almanıza izin verilen sayfa sayısı miktarından düşölür.

6. Kopyalama

Gezinti çubuğundaki **“Kopyala”** butonuna tıkladığınızda bulunduğunuz sayfanın tamamını kopyalayabilirsiniz. Eğer bulunduğunuz sayfa içerisinde bir bölümü kopyalamak isterseniz; kopyalamak istediğiniz bölümü seçtiğinizde sayfada açılan menüden **“Kopyala”** seçeneğini seçtiğinizde bu bölümü kopyalayabilirsiniz.

7. Çıktı Alma

Çıktı alma butonuna tıkladığınızda açılan pencereden yapacağınız seçimle isterseniz bulunduğunuz sayfanın ya da istediğiniz sayfa aralığındaki sayfaların ya da bulunduğunuz bölümün çıktısını alabilirsiniz. Seçiminizi yaptıktan sonra **“Devam Et”** butonuna tıkladığınızda kitabın atıf bilgisini de içeren bir PDF dosyası oluşturulacaktır. Bu dosyayı açarak çıktı alabilir veya dosyayı bilgisayarınıza kaydedebilirsiniz.

8. Kitaplığa Ekle

Kitaplığa ekle butonunu tıklayarak bu kitabı çevrimiçi kitaplığınıza kaydedebilirsiniz. Kitabı daha önce kitaplığınıza kaydetmişseniz bu buton seçilebilir olarak görüntülenmeyecektir.

9. Bağlantıyı Paylaş

Bağlantıyı paylaş butonuna tıkladığınızda kitap içerisinde bulunduğunuz sayfanın URL adresini kopyalayıp paylaşabilirsiniz.

10. Atıf Bilgisini Göster

İstediğiniz atıf stilini seçerek atıf oluşturabilirsiniz. APA, Chicago/Turabian - Notes-Bibliography, Chicago/Turabian - Author-Date, Harvard, MLA, ya da Vancouver gibi atıf stili seçeneklerinden bir tanesini seçebilirsiniz. Eğer bu atıf stilleri haricinde tercih ettiğiniz bir atıf stili varsa **“Ayarlar”** bölümünden kendi atıf stilinizi oluşturabilirsiniz.

11. Bölüm ve Sayfaya Göre Arama Terimi

İçindekiler bölümünü genişleterek arama teriminizin hangi bölüm ve hangi sayfalarda geçtiği bilgisini görüntüleyebilirsiniz. İlgili sayfaya yönlendirilmek için metin üzerine tıklamanız yeterli olacaktır.

12. Ölçek (Yakınlaştır/Uzaklaştır/Genişliğe Sığdır/Sayfaya Sığdır)

Gezinti çubuğundaki (+) seçeneği ile metni yakınlaştırabilir ya da (-) seçeneği ile metni uzaklaştırabilirsiniz. Ayrıca bu bölümden metni genişliğe sığdırabilir ya da sayfaya sığdırabilirsiniz.

13. Sayfaya Git

Kitap içerisinde gitmek istediğiniz spesifik bir sayfa varsa, sayfa numarasını bu kutucuğa girip enter tuşuna bastığınızda ilgili sayfaya ulaşabilirsiniz.

14. Önceki/Sonraki

Önceki ve sonraki tuşlarını kullanarak bulunduğunuz sayfadan bir önceki sayfaya ve sonraki sayfaya ulaşabilirsiniz.

15. Ayarlar

Ayarlar bölümünden şifrenizi değiştirebilir, kullanmak istediğiniz atf stilinizi seçebilir ve daha birçok seçeneğe ulaşabilirsiniz.

Ebook Central Okuyucu-İçindekiler Tablosu ve Okuyucu Gezinme İpuçları

The screenshot displays the ProQuest Ebook Central interface for the book 'Relationship Marketing' by Francis A. Buttle. The interface is divided into several sections:

- Top Navigation Bar:** Contains the ProQuest Ebook Central logo, search options (Ara), bookshelf (Kitap Rafı), settings (Ayarlar), and a help icon (?).
- Left Sidebar:** Features a search bar (1) with the text 'Kitapta ara'. Below it is a table of contents (İÇİNDEKİLER) with items: Cover, Contents, Preface, 1 - Relationship marketing, 2 - Supply-chain relationships, 3 - Principal-agent relationships, and 4 - Business-to-business relationships. A search icon (2) is also present.
- Main Content Area:** Displays the book cover for 'Relationship Marketing' by Francis A. Buttle, published by SAGE Publications in 1996. The cover features the title in large yellow letters on a dark blue background. A search icon (3) is located in the top right corner of the cover area.
- Right Sidebar:** Contains a search bar (4) and a search icon (5).
- Bottom Navigation Bar:** Includes a search bar (6) and a search icon (7).
- Page Number:** Located at the bottom right, showing 'Sayfa i / 202'.

Numbered callouts (1-10) highlight specific UI elements: 1 points to the search bar in the left sidebar; 2 points to the search icon in the left sidebar; 3 points to the search icon in the top right of the book cover; 4 points to the search bar in the right sidebar; 5 points to the search icon in the right sidebar; 6 points to the search bar in the bottom navigation bar; 7 points to the search icon in the bottom navigation bar; 8 points to the search icon in the top navigation bar; 9 points to the search icon in the top navigation bar; 10 points to the search icon in the top navigation bar.

Kitap İçerisinde Arama-Arama Sonuçları Ve Okuyucu Gezinme İpuçları

The screenshot displays the ProQuest Ebook Central interface. The top navigation bar includes 'Ana Sayfa', 'Ara', 'Kitap Rafı', 'Ayarlar', and 'Oturumu Kapatın'. The search results on the left are titled '1 - Relationship marketing' and list four items with callout 11 pointing to the first result. The main content area shows the book page for 'Relationship Marketing' (page 2), with callouts 12, 13, and 14 pointing to the page number, the title, and the first paragraph respectively. The page content includes the title 'Relationship Marketing', a paragraph defining relationship marketing (RM), and a section titled 'Redefining marketing'.

11

12

13

14

15

ProQuest
Ebook Central™

Ana Sayfa Ara Kitap Rafı Ayarlar ? Oturumu Kapatın

Sayfa 2 / 202

1 - Relationship marketing

3 sonuçların bulunduğu sayfa: 1
minders and special offers are printed on dealers' headed notepaper and personalized. Renault's U market

3 sonuçların bulunduğu sayfa: 2
parallel - micromarketing, database marketing, one-to-one marketing, loyalty marketing, wrap-around

1 sonuçların bulunduğu sayfa: 4
to talk about share of customer (in addition to share of market), economies of scope (as well as

2 sonuçların bulunduğu sayfa: 6
customer defection Type Price Product Service Market Technological Organizational Description Defections to

1 sonuçların bulunduğu sayfa: 7
mutual satisfaction at the heart of marketing exchanges. Companies achieve their profit targets by

2 Relationship Marketing

The expression most widely used to describe this new form of marketing is relationship marketing (RM). Other terms have been used, either as substitutes for RM or to describe some close parallel - micromarketing, database marketing, one-to-one marketing, loyalty marketing, wrap-around marketing, customer partnering, symbiotic marketing and interactive marketing.

Although the shift to RM is widespread, it is occurring more rapidly in some sectors and industries than others, facilitated by fundamental cultural shifts within organizations, powerful databases and new forms of organizational structure.

Redefining marketing

Marketing's leading international professional bodies are the Chartered Institute of Marketing and the American Marketing Association. They offer the

Tam Ekran Görüntüleme

ProQuest
Ebook Central™

Ana Sayfa Ara Kitap Rafı Ayarlar ? Oturumu Kapatın

Sayfa 7 / 202

Relationship marketing 7

possible to know whether a currently unprofitable account would generate a future profit stream given investment in that customer's satisfaction. One way of dealing with this problem is the use of customer profiling. This involves constructing a profile of existing profitable accounts and searching the prospect or light-user database for customers of similar profile. A close match indicates significant future potential.

Mutual satisfaction?

Traditional marketing theory places mutual satisfaction at the heart of **market-**ing exchanges. Companies achieve their profit targets by virtue of satisfying customers. This is explicit in the CIM, AMA and Grönroos' definitions presented earlier.

As already noted, it is corporate economics that are forcing the pace of adoption of RM. The needs, wants and expectations of customers have not been of paramount importance. Indeed there is very little evidence that customers want to enter into long-term partnerships and alliances with suppliers

KİŞİSEL NOTLAR

Vurgulamalar, Notlar ve Yer İşaretleri

1. Kişisel Notlar Penceresi

Kişisel Notlar penceresi kitap üzerinde yapmış olduğunuz vurgulamalar, aldığınız notlar ve eklediğiniz yer işaretlerinin tamamını içermektedir. Kitap üzerinde yapmış olduğunuz tüm işlemler buldukları sayfalar altında türlerine göre sıralanmaktadır.

2. Vurgulamalar - Kısa Yol Menüsü

Sayfa üzerinde istediğiniz metni seçtikten sonra sayfa üzerinde açılacak kısa yol menüsünden **sarı**, **mavi** ve **pembe** renklerinden bir tanesini seçerek seçmiş olduğunuz metni vurgulayabilirsiniz.

3. Vurgulamalar - Araç Çubuğu

Sayfa üzerinde seçmiş olduğunuz metni araç çubuğunda yer alan **“Vurgula”** butonunu seçerek vurguladığınızda metni sadece sarı renkte vurgulayabilirsiniz.

4. Not Ekle – Kısa Yol Menüsü

Sayfa üzerinde istediğiniz metni seçtikten sonra sayfa üzerinde açılacak olan kısa yol menüsünden not ekle işaretini tıkladıktan sonra açılacak pencere notunu ekleyip daha sonra **“Kaydet”** butonuna tıkladığınızda notunuz metnin sol tarafına eklenecektir.

5. Not Ekle – Araç Çubuğu

Eğer sayfa üzerinde seçili bir metne not ekleme yerine tüm sayfaya bir not eklemek istiyorsanız araç çubuğunda bulunan **“Not Ekle”** seçeneğini kullanabilirsiniz.

6. Yer İşaretleri

Araç çubuğunda yer alan **“Yer İşareti Ekle”** butonunu tıklayarak ya da sayfanın sağ üst tarafında bulunan yer işareti işaretini tıklayarak bulunduğunuz sayfaya yer işareti ekleyebilirsiniz.

7. Notlarınızı Kitap Rafınızdan Dışarı Aktarma

Kitap üzerinde almış olduğunuz notları isterseniz dışarı aktarabilirsiniz. Kitap rafınızda kitabı bulun, kitabın sağ tarafında bulunan **“Daha Fazla”** seçeneğini tıklayın açılan menüden **“Notları Dışarı Aktar”** seçeneğini seçin. Bu şekilde kitap üzerinde almış olduğunuz notları dışarı aktarabilirsiniz.

Vurgulamalar, Notlar ve Yer İşaretleri

The screenshot displays the ProQuest Ebook Central interface. The top navigation bar includes the ProQuest Ebook Central logo, the page number 'Sayfa 22 / 202', and options for 'Ana Sayfa', 'Ara', 'Kitap Rafı', 'Ayarlar', and 'Oturumu Kapatın'. Below the navigation bar is a toolbar with various icons for document manipulation. The main content area shows a document page with the title 'Relationship Marketing' and the page number '22'. The text on the page is annotated with several callouts (1-6) and highlights. Callout 1 points to a sidebar entry for 'Sayfa 22'. Callout 2 points to a text block starting with 'The manufacturer needs to create a new role...'. Callout 3 points to a toolbar icon. Callout 4 points to a text block starting with 'The manufacturer needs to create a new role...'. Callout 5 points to a toolbar icon. Callout 6 points to a bookmark icon. The sidebar on the left is titled 'KİŞİSEL NOTLAR' and contains a list of notes under the heading 'Relationship Marketing'. The notes include 'Contents', '1 - Relationship marketing', 'Sayfa 15 incele', '2 - Supply-chain relationships', 'Sayfa 22' (with a callout), 'Sayfa 22' (with a callout), 'Sayfa 22' (with a callout), and 'Sayfa 22 Önemli'. The text on the page is highlighted in blue and pink. The blue highlights are: 'The manufacturer needs to create a new role, that of national account manager (NAM) to replace or to complement that of the salesperson. In a number of businesses the NAM's role excludes price negotiation and focuses solely on reducing supply-chain costs and improving sales.' The pink highlights are: 'Such businesses see day-to-day price negotiation as incompatible with this relational role. The NAM role is more that of a business development manager, an expert in the marketing of the product type and someone who is able to work with the retailer to develop the volume and profit from the product to the mutual benefit of both sides.'

22 *Relationship Marketing*

together across their corporate boundaries for the to work (Davies, 1994a).

The manufacturer needs to create a new role, that of national account manager (NAM) to replace or to complement that of the salesperson. In a number of businesses the NAM's role excludes price negotiation and focuses solely on reducing supply-chain costs and improving sales. Such businesses see day-to-day price negotiation as incompatible with this relational role. The NAM role is more that of a business development manager, an expert in the marketing of the product type and someone who is able to work with the retailer to develop the volume and profit from the product to the mutual benefit of both sides.

Managing the relationship

While the concept of developing the market for the product is easy to understand, implementing the concept is far more difficult. The first problem for the manufacturer to overcome is that the typical retail buyer is usually not well

Kitap Rafından Notları Dışarı Aktarma

ProQuest Ebook Central™ Ara Kitap Rafı Ayarlar ? Oturumu Kapatın

Anahtar Kelime, Yazar, ISBN ve daha fazlası Gelişmiş Arama Konulara Göz Gezdin Esen Dagdelen Library

Kitap Rafı

İndirilenler ve Ödünç Alınanlar 0

En Son Görüntülenenler 5

Not Alınmış Kitaplar 3

Kitap Rafına Kaydedildi

Research 4

Marketing 3

İşletme 0

finance 1

önemli 1

Yeni Klasör

Not Alınmış Kitaplar

Tümünü Seç Hiçbirini Seçme

GÖRE SIRALA En Son Dipnotlar



Relationship Marketing : Theory and Practice

Buttle, Francis A SAGE Publications 1996

ISBN: 9781853963131, 9781849206761

SERİLER: Marketing

"This book, written by a group of outstanding UK researchers, pinpoints the essence and scope of relationship marketing and vividly demonstrates its applicability in different industries. Relationship...

Mevcut değil 4 Kişisel notlar

7



- Notları Dışarı Aktar
- Kitabın Bağlantısını Paylaş
- Şuraya kopyala:



Marketing Marianne : French Propaganda in America, 1900-1940

Young, Robert J. Rutgers University Press 2005

ISBN: 9780813533773, 9780813536323



Kitabın Tamamını İndirme

Ebook Central Kitap İndirme

ProQuest Ebook Central kitabın tamamını indirme için birçok seçenek sunmaktadır.

Kitabı bilgisayarınıza, tabletinize veya cep telefonunuza indirmeye imkan tanımaktadır. İlk adımda siz kitabı hangi cihazınıza indirmek istediğinizi seçtikten sonra izlemeniz gereken adımlar için biz sizi yönlendiriyor olacağız.

Adobe Digital Editions Kurulumu

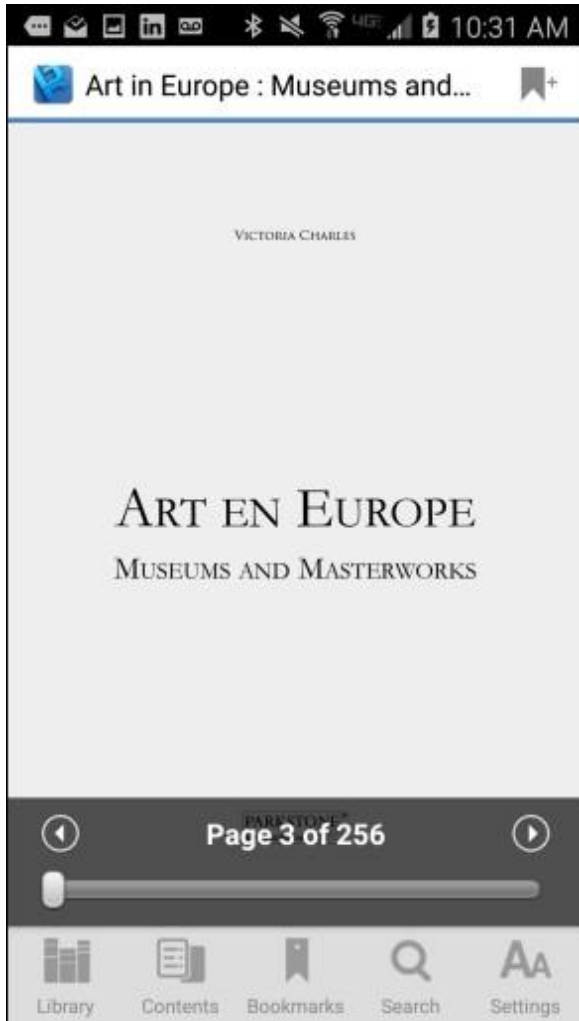
Eğer diz üstü yada masa üstü bilgisayar kullanıyorsanız bilgisayarınızda Adobe Digital Edition programının kurulumunu gerçekleştirmeniz gerekmektedir. Adobe Digital Editions programı Adobe Reader'dan farklı bir programdır. Adobe Digital Edition programını ücretsiz olarak edinebilirsiniz.

Eğer isterseniz ücretsiz olarak oluşturacağınız Adobe ID ile bilgisayarınıza indirdiğiniz kitabı diğer cihazlarınıza da (tablet, cep telefonu) indirebilirsiniz. Fakat kitaba sadece bilgisayarınızdan erişmek istiyorsanız bu işlemi yapmanıza gerek yoktur.

Mobil Cihazlara Kitap İndirme


Mobil Cihazlara İndirme: iOS ve Android cihazlarda, Apple App Store ve Google Play'den ücretsiz olan Adobe Digital Editions uygulamasını indirmeniz gerekmektedir.


Aşağıda Bluefire'a indirilmiş bir kitap örneğini görebilirsiniz:





Ebook Central Kitabın Tamamını İndirme – Cihazlar

1. Hangi cihazı kullanıyorsunuz? _____

 **Dizüstü Masaüstü**

 **iOS**
(iPad, iPhone, iPod)

 **Android**
(Telefon, Tablet)


 **Diğer**

Kendi bilgisayarımı kullanıyorum
 Herkese açık bir bilgisayar kullanıyorum

[Devam et](#)

Adobe Digital Editions Kurulumu

2. Kur _____



Şunlara ihtiyacınız olacaktır: Adobe Digital Editions

Adobe Digital Editions kitapları indirmek için gereklidir. Bu ücretsiz yazılım, Adobe Reader'dan farklıdır.

Kitabı başka bir cihaza aktarmak için ücretsiz bir Adobe ID de gereklidir. Kitapların bu bilgisayarda okunmasına gerek yoktur.

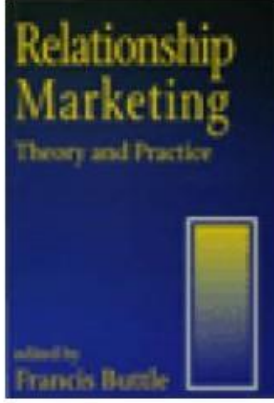
[Alın Adobe Digital Editions](#)

Bu adım tamamlandı >

Ebook Central – Kitap İndirmeyi Tamamlama

3.İndir

Relationship Marketing



Yazar: Buttle, Francis A

Uzunluk: 215 Sayfalar

Dosya Boyutu: 5110K (5.0MB)

SÜRE BİTİMİ:

Select...



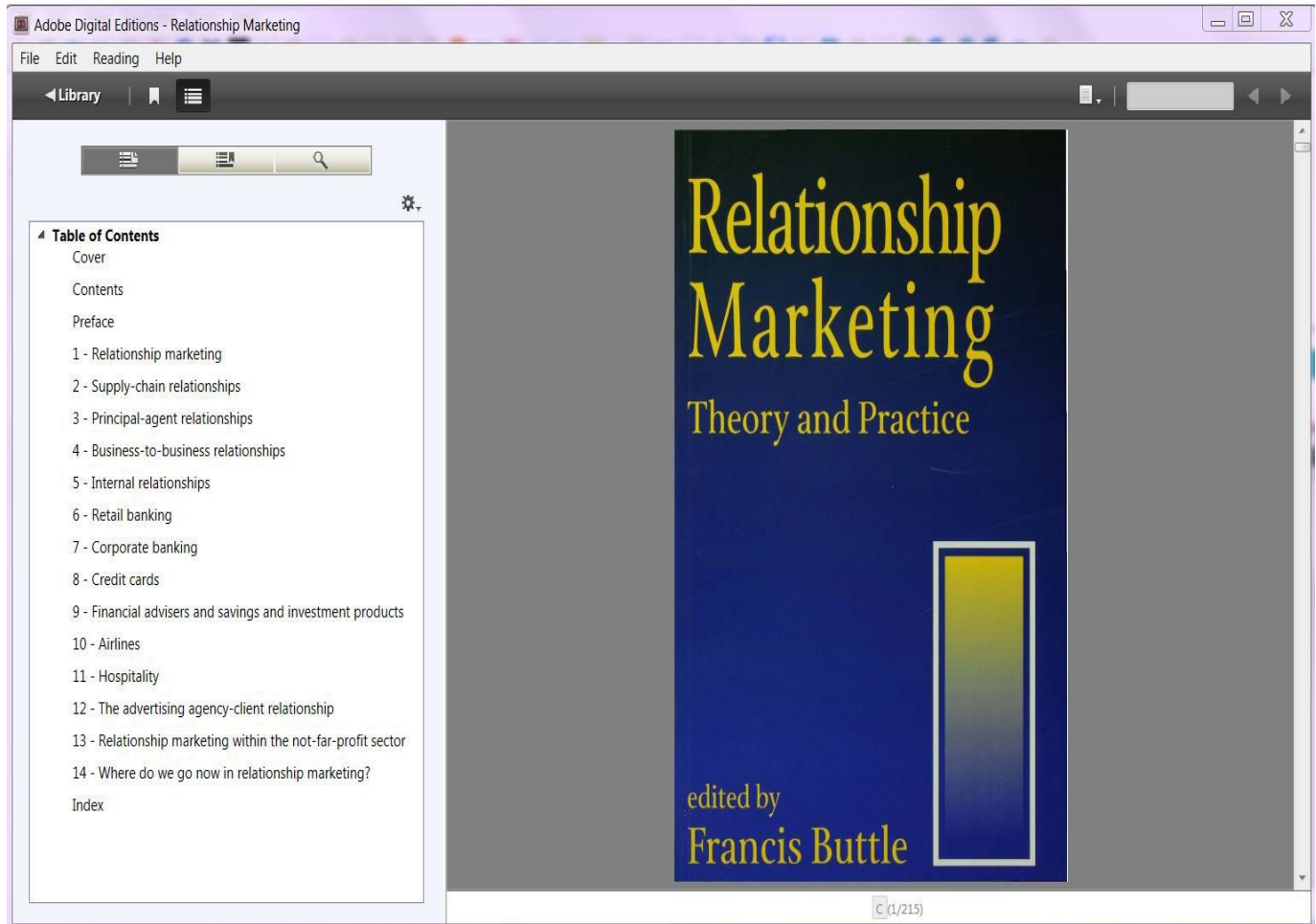
BIÇIMI İNDİR:

PDF

Kitabınızı İndirin

Yardıma mı İhtiyacınız Var?

Adobe Digital Editions – Tamamı İndirilmiş Kitap



Bölüm İndirme

Bölüm İndirme; kitabın bir bölümünü, bir sayfasını yada belirli aralıklarda ki sayfaları PDF formatında indirmenize imkan tanır. İndireceğiniz PDF taranabilir ve seçilebilirdir ve atıf bilgisi içerir. Bölüm İndirmeye; Bölüm Sonuçları, Detay Sayfası ya da Ebook Central Okuyucu araç çubuğundan erişebilirsiniz.

Genellikle çıktı alınmasına izin verilen oran birçok kitap için her kitabın %40'lık bölümünü içermektedir. Bu nedenle belirli bir aralıkta sayfanın ya da bölümün çıktısını aldığınızda (ya da PDF olarak indirdiğinizde) bu oran izin verilen orandan düşülecektir.

1. Detay Sayfası Bölüm İndirme

Detay Sayfasından “Bölüm İndirme” ikonunu seçiniz.

2. Detay Sayfası Bölüm İndirme - Pop Up Menü

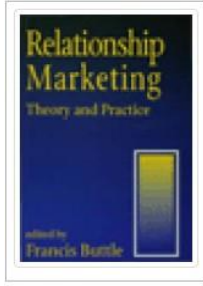
Açılan pencereden alıntı stilini ve indirmek istediğiniz bölümü seçtikten sonra PDF olarak bilgisayarınıza indirebilirsiniz ya da çıktı alabilirsiniz.

3. Ebook Central Okuyucu Araç Çubuğundan Bölüm İndirme

Ebook Central Okuyucu araç çubuğundan “Bölüm İndirme” ikonunu seçerek isterseniz bulunduğunuz geçerli bölümü ya da bulunduğunuz geçerli sayfayı ya da belirli bir sayfa aralığını seçerek PDF formatında indirebilir ya da çıktı alabilirsiniz.

Bölüm İndirme - Detay Sayfası

← Arama Sonuçlarına Dön



Relationship Marketing

yazan Buttle, Francis A

BULUNABİLİRLİK

Kurumunuzun bu kitaba sınırsız erişimi bulunmaktadır.



Çevrimiçi Okumaya Uygun

11 kopyalamak için kalan sayfa sayısı (11 sayfadan)

43 yazdırmak ya da bölüm indirmek için kalan sayfa sayısı (43 sayfadan)



Tam İndirmeye Uygun

En fazla 21 gün boyunca bu kitabı inceleyin.

Çevrimiçi Oku

Tam İndirme

Bölüm İndirme

Kitap Rafına Kaydedildi

Kitabın Bağlantısını Paylaş

Kitaptan Alıntı Yap

İçindekiler

Açıklama

İÇİNDEKİLER

Cover

Contents

Preface

1 - Relationship marketing

2 - Supply-chain relationships

3 - Principal-agent relationships

4 - Business-to-business relationships

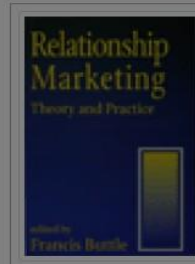
5 - Internal relationships

BİBLİYOGRAFİK BİLGİLER

BAŞLIK	Relationship Marketing
ALT BAŞLIK	Theory and Practice
SERİLER	Marketing
YAYINEVİ	SAGE Publications
BASKI YAYIN TARİHİ	1996-05-28
EKİTAP YAYIN TARİHİ	N/A
DİL	English
BASILYI YAYIN ISBN'İ	9781853963131
E-KİTAP ISBN'İ	9781849206761
DIĞER ISBN	1853963135
SAYFALAR	215
LC KONU BAŞLIKLARI	Marketing. Customer relations. Customer services. Quality control. Electronic books. -- local
LC ARAMA NUMARASI	[HF5415 -- .R455 1996eb]
DEWEY ONDALIK SAYISI	658.812
BELGE TÜRÜ	Book

Bölüm İndirme Pop Up Menü – Detay Sayfası

← Arama Sonuçlarına Dön



Relationship Marketing

yazan Buttle, Francis A

BULUNABİLİRLİK

Kurumunuzun bu kitaba sınırsız erişimi bulunmaktadır.



Çevrimiçi Okumaya Uygun

11 kopyalamak için kalan sayfa sayısı (11 sayfadan)

43 yazdırmak ya da bölüm indirmek için kalan sayfa sayısı (43 sayfadan)



Tam İndirmeye Uygun

En fazla 21 gün boyunca bu kitabı inceleyin.

Çevrimiçi Oku

Tam İndirme

Bölüm İndirme

Kitap Rafına Kaydedildi

Kitabın Bağlantısını Paylaş

Kitaptan Alıntı Yap

İçindekiler

Açıklama

İÇİNDEKİLER

Cover

BÖLÜM İNDİRME

ALINTI STİLİ

APA



BÖLÜM

Cover



İptal

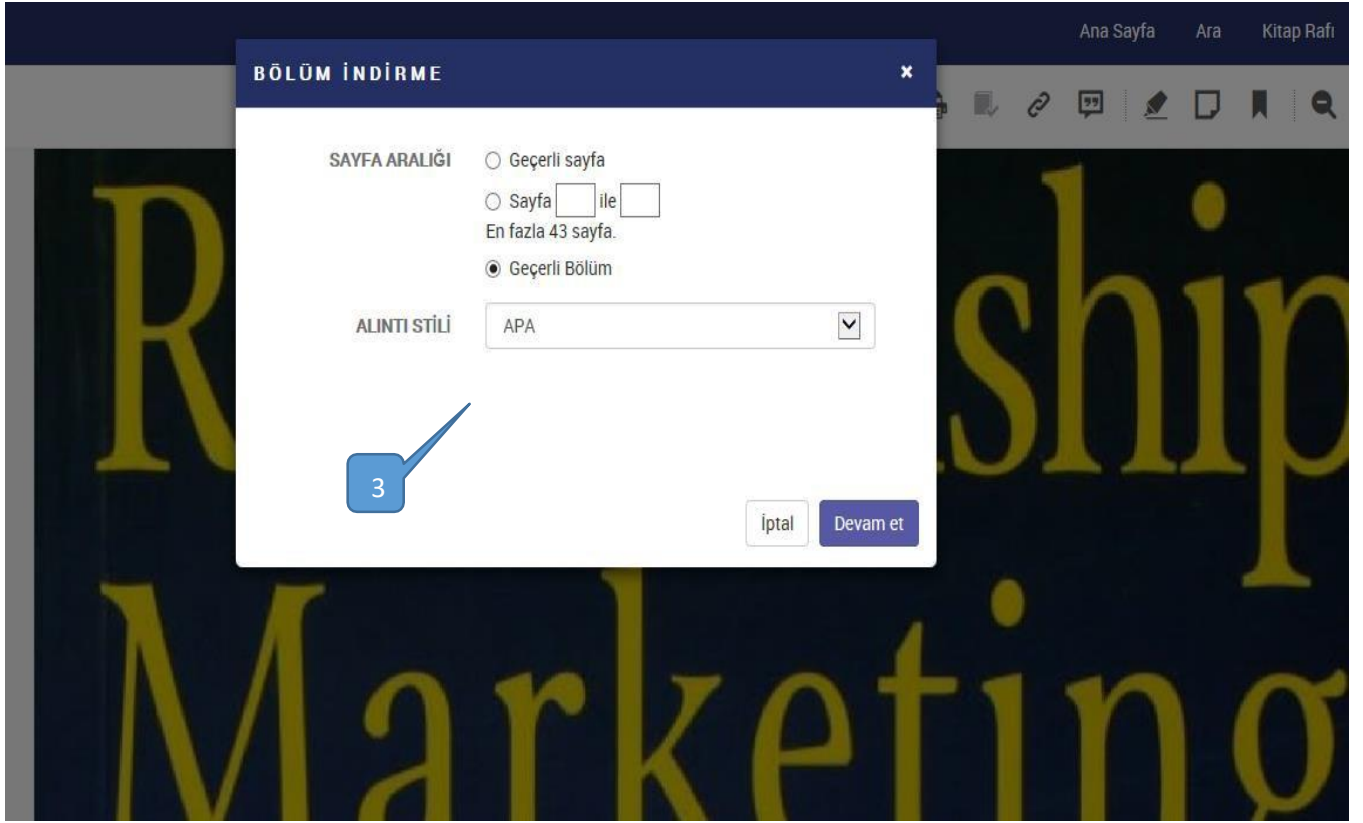
Devam et

2

BİBLİYOGRAFİK BİLGİLER

BAŞLIK	Relationship Marketing
ALT BAŞLIK	Theory and Practice
SERİLER	Marketing
SAGE Publications	
1996-05-28	
N/A	
English	
9781853963131	
9781849206761	
1853963135	
215	
Marketing. Customer relations. Customer services. Quality control.	

Bölüm İndirme – Ebook Central Okuyucu Araç Çubuğu



Kitap Rafı

Ebook Central Kitap Rafı

ProQuest Ebook Central içerisindeki kitap rafınız indirmiş olduğunuz, ödünç almış olduğunuz ya da kaydetmiş olduğunuz kitapları takip etmenize ve diğerleriyle paylaşmanıza imkan tanır.

İçerdiği özellikler şunlardır:

1. İndirilenler ve Ödünç Alınanlar

İndirmiş ya da ödünç almış olduğunuz kitaplara buradan erişebilir ve kitaplara erişim için ne kadar sürenizin kaldığını kolayca takip edebilirsiniz.

2. En Son Görüntülenenler

En son görüntülemiş olduğunuz (18 kitaba kadar) kitapları buradan görebilirsiniz.

3. Not Alınmış Kitaplar

Eğer kitaplar üzerinde not aldınız, vurgulama yaptınız ya da yer işareti koyduysanız tüm bu bilgilere bu bölümden kolayca erişebilirsiniz.

4. Kitap Rafına Kaydedildi

Kitap rafınızda klasörler oluşturarak kitaplarınızı organize edebilirsiniz. Kitap rafınızda "Research" klasörü oluşturulmuş olarak gelecektir fakat ihtiyacınız olması durumunda yeni klasörler ekleyebilirsiniz.

5. Kişisel Notlar

Bu bölümden kitap seviyesinde almış olduğunuz notlara, vurgulamalara ve yer işaretlerine kolayca erişebilirsiniz.

6. Göre Sırala

Başlık, katkıda bulunanlar, basım yılı veya yayınevine göre kitap rafınızdaki kitapları sıralayabilirsiniz.

7. Klasöre Bağlantı Paylaş

Klasörün linkini kurum içindeki arkadaşlarınızla paylaşabilirsiniz.

8. E-posta Klasörü

Klasör içeriğini diğer Ebook Central kullanıcılarına elektronik posta aracılığıyla iletebilirsiniz.

9. Dışa Aktarım Klasörü

Klasör içeriğini .csv formatında dışa aktarabilirsiniz.

10. Alıntı Klasörü

İstediğiniz alıntı stilini seçerek klasör içeriğini Refworks/Flow ya da Ednote/Civati araçlarına aktarabilirsiniz.

11. Notları Dışarı Aktar, Kitabın Bağlantısını Paylaş, Şuraya Kopyala ve Kaldır

Notlarınızı ve yer işaretlerinizi dışarı aktarabilir, kitabın bağlantısını paylaşabilir, kitabı başka bir klasöre kopyalayabilir ya da kitabı kitap rafınızdan kaldırabilirsiniz.

12. Kitaptan Alıntı Yap

İstediğiniz alıntı stilini seçtikten sonra kitaptan alıntı yapabilirsiniz.

13. Seç, Kopyala ya da Kaldır

İstediğiniz kitapları seçtikten sonra bu kitapları yeni ya da var olan bir klasöre kopyalayabilir ya da kitap rafınızdan kaldırabilirsiniz.

Ebook Central Kitap Rafı

Kitap Rafı

- 1 İndirilenler ve Ödünç Alınanlar 1
 - 2 En Son Görüntülenenler 5
 - 3 Not Alınmış Kitaplar 2
- Kitap Rafına Kaydedildi
- 4 Research 3
 - Marketing 3
 - İşletme 1
- Yeni Klasör

Research

Tümüü Seç Hiçbirini Seçme

6 GÖRE SIRALA Başlık

7 8 9 10

12

Coexistence of Multiple Lotus Domino Releases in an LPAR Environment on the IBM eServer iSeries Server

IBM Redbooks I B M 2003

ISBN: 9780738425856,

Mevcut 0 Kişisel notlar

Jane Addams in the Classroom

Schaafsma, David University of Illinois Press 2014

ISBN: 9780252038662, 9780252096600

Essays bringing Jane Addams's innovative ideas on education to the teachers of today and tomorrow

Mevcut 0 Kişisel notlar

Relationship Marketing : Theory and Practice

Buttle, Francis A SAGE Publications 1996

ISBN: 9781853963131, 9781849206761

SERİLER: Marketing

This book, written by a group of outstanding UK researchers, pinpoints the essence and scope of relationship marketing and vividly demonstrates its applicability in different industries. Relationship...

Mevcut 5 Kişisel notlar 5

Kitap Rafı - Notları Dışarı Aktar, Kitabın Bağlantısını Paylaş, Şuraya Kopyala ve Kaldır

Kitap Rafı

İndirilenler ve Ödünç Alınanlar 1

En Son Görüntülenenler 5

Not Alınmış Kitaplar 2

Kitap Rafına Kaydedildi

Research 3

Marketing 3

İşletme 1

Yeni Klasör

Marketing

13

Tümünü Seç Hiçbirini Seçme

GÖRE SIRALA Başlık

Cell Phone Culture : Mobile Technology in Everyday Life

Goggin, Gerard Taylor and Francis 2012

ISBN: 9780415367431, 9781136798719

Providing the first comprehensive, accessible, and international introduction to cell phone culture and theory, this book is and clear and sophisticated overview of mobile telecommunications, putting ...

Talep üzerine mevcut Kişisel notlar

11

- Notları Dışarı Aktar
- Kitabın Bağlantısını Paylaş
- Şuraya kopyala:
- Kaldır

Marketing : The Management Way

Weinstein, Arnold K. Taylor and Francis 2014

ISBN: 9781138794054, 9781317638056

SERİLER: Routledge Library Editions: Marketing

Drawing from the behavioural sciences, management theory, quantitative decision theory and marketing theory, this book presents a comprehensive approach to marketing decision-making and illustrates wh...

Talep üzerine mevcut Kişisel notlar

Relationship Marketing : Theory and Practice

Buttle, Francis A SAGE Publications 1996

ISBN: 9781853963131, 9781849206761

SERİLER: Marketing

This book, written by a group of outstanding UK researchers, pinpoints the essence and scope of relationship marketing and vividly demonstrates its applicability in different industries. Relationship...

Mevcut 5 Kişisel notlar

