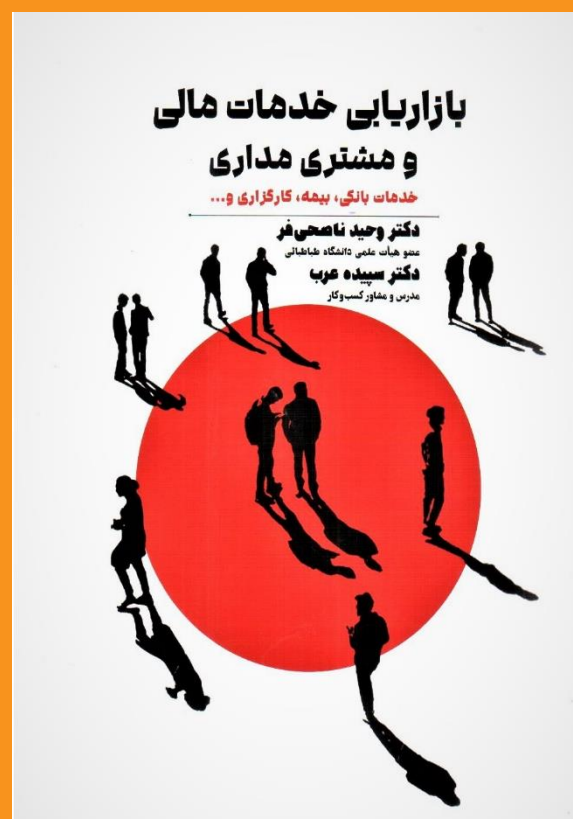


کتاب "بازاریابی خدمات مالی و مشتری مداری" یک اثر جامع و کامل در زمینه بازاریابی خدمات مالی است که بر روی خدمات مختلفی مانند بانکداری، بیمه، کارگزاری و سایر حوزه‌های مالی تمرکز دارد. این کتاب به طور کامل و جامع، مفاهیم کلیدی بازاریابی خدمات مالی را پوشش می‌دهد و به طور خاص بر موضوع مشتری مداری در این زمینه‌ها تأکید دارد. کتاب به بررسی روش‌های مختلف بازاریابی برای جذب و نگهداری مشتریان در حوزه‌های مالی از جمله استفاده از روش‌های ارتباطات، مدیریت روابط با مشتری، و ایجاد ارزش برای مشتریان پرداخته و همچنین، به تحلیل تغییرات در رفتار مصرف‌کننده و نیازهای آن‌ها در بازار مالی معاصر می‌پردازد. تأکید کتاب حاضر بر روی موضوعاتی مانند استراتژی‌های بازاریابی برای خدمات مالی خاص، مانند بانکداری الکترونیکی و بیمه تکمیلی، است که در نهایت به ارائه راهکارهایی برای بهبود کیفیت خدمات و افزایش مشتری در حوزه‌های مالی می‌افزاید. نویسندگان این کتاب، وحید ناصحی فر و سپیده عرب، با استفاده از تجربیات خود در زمینه بازاریابی و مدیریت خدمات مالی، مفاهیم تئوری را با مثال‌های عملی ترکیب کرده‌اند تا خوانندگان بتوانند به راحتی این مفاهیم را درک و به کار ببرند. این کتاب برای مدیران بازاریابی، کارشناسان خدمات مالی، دانشجویان رشته‌های مرتبط با بازاریابی و مدیریت مالی، و هر کسی که می‌خواهد درک عمیقی از اصول و روش‌های بازاریابی در صنعت خدمات مالی به دست آورد، بسیار مفید است.



نویسنده:

وحید ناصحی فر

سپیده عرب

ناشر:

موسسه کتاب مهربان نشر

سال نشر:

۱۴۰۳

شابک:

۹۷۸۶۰۰۴۰۷۴۶۱۲