

Budowanie lojalności klientów. Na przykładzie firmy Avis

Jeśli potrzebują Państwo więcej informacji o tej pracy, to proszę pisać - [kontakt](#)

praca magisterska – 90 stron, 42 pozycje w bibliografii

Wstęp

Rozdział I.

Obsługa klienta i budowa relacji z firmą

1. Metody pozyskiwania klientów
2. Sposoby utrzymania klientów i konsekwencji ich utraty
3. Inwestycja w lojalność jako podstawowy element budowania relacji

Rozdział II.

Lojalność – pojęcie i istota

1. Lojalność klientów na rynku towarów i usług
 - 1.1. Podejście behawioralne
 - 1.2. Elementy emocjonalne a lojalność
2. Typy i rodzaje lojalności klienta
3. Motywy lojalności klienta

Rozdział III.

Funkcjonowanie i działalność firmy Avis

1. Rys historyczny firmy Avis
2. Bieżąca działalność firmy Avis
3. Otoczenie konkurencyjne firmy Avis

Rozdział IV.

Avis jako przykład firmy stosującej programy lojalnościowe

1. Sposoby pozyskania klientów w firmie Avis
2. Sposoby utrzymania klientów przez firmę Avis

Zakończenie

Bibliografia

Spis tabel i rysunków

Jeśli chcesz zamówić pisanie pracy od podstaw, to zapraszamy na stronę [pisanie prac](#) - sprawdzony serwis