

カスタマーサクセス とは何か

日本企業にこそ必要な
「これからの顧客との付き合い方」

Slack、リクルート、メルカリ、Sansan など
多種多様な企業の事例を挙げながら、
日本企業の競争優位性を無効化しかねない
不可逆的なトレンドの構造を読み解き、
カスタマーサクセスの必然性と本質、
成功要因と実践指針をわかりやすく語る。

現代ビジネスの
超重要概念
待望の入門書

カスタマーサクセス とは何か

日本企業にこそ必要な
「これからの顧客との付き合い方」

Slack、リクルート、メルカリ、Sansan など
多種多様な企業の事例を挙げながら、
日本企業の競争優位性を無効化しかねない
不可逆的なトレンドの構造を読み解き、
カスタマーサクセスの必然性と本質、
成功要因と実践指針をわかりやすく語る。

現代ビジネスの
超重要概念
待望の入門書

カスタマーサクセス とは何か

日本企業にこそ必要な
「これからの顧客との付き合い方」

Slack、リクルート、メルカリ、Sansan など
多種多様な企業の事例を挙げながら、
日本企業の競争優位性を無効化しかねない
不可逆的なトレンドの構造を読み解き、
カスタマーサクセスの必然性と本質、
成功要因と実践指針をわかりやすく語る。

現代ビジネスの
超重要概念
待望の入門書

カスタマーサクセス とは何か

日本企業にこそ必要な
「これからの顧客との付き合い方」

Slack、リクルート、メルカリ、Sansan など
多種多様な企業の事例を挙げながら、
日本企業の競争優位性を無効化しかねない
不可逆的なトレンドの構造を読み解き、
カスタマーサクセスの必然性と本質、
成功要因と実践指針をわかりやすく語る。

現代ビジネスの
超重要概念
待望の入門書