

## 什么是会籍销售？

??进而通过完善顾客获取、顾客开发、顾客保持等职能与广大会员建立起双向的互惠沟通机制，在更高层次上不仅可以建立起牢固的战略双赢关系，还可以在更广阔的领域中通过交叉销售实现球会的长远利益。例如很多会员都是企业家，我们可以按其所在的行业将其企业产业链的会员组织成一个球友会，让他们在打球或具体的交流活动中更加体现出商务交流的价值，同时也就有号召行业内其他非会员企业主加入进来的良好理由；又譬如：针对会员的企业营销困局破解需求、子女教育的需求、企业技术创新的需求、企业管理创新的需求做一个会员服务的营销论坛或者创新峰会，更好的服务于会员，以形成一个真正的商务增值圈，让会员感觉到会籍在自己的事业、生活各个方面有明显的增值效果。

## 创始会籍与会籍的区别请问专家，高尔夫创始会籍与普通会籍的区别

其实分别还是主要看个别球场的，不一定每个球场度相同。创始会籍顾名思义就是球场开办初期的会籍，有些是赠送的，有些是购买的，有些球场会对这些会籍减免会费等优惠，有些球场会对这些会籍限制转让规定。而更多球场是没有设创始会籍这项的，个人理解，只是个名字不同，这么多，白金会籍、钻石会籍、公司会籍、商务会籍等等，名字多得数不清，重点还是看他的内容。