Management von Kundenbeziehungen: Perspektiven - Analysen - Strategien - Instrumente

Download Online Lesen

Click here if your download doesn"t start automatically

Management von Kundenbeziehungen: Perspektiven - Analysen - Strategien - Instrumente

Gabler Verlag

Management von Kundenbeziehungen: Perspektiven - Analysen - Strategien - Instrumente Gabler Verlag

Download Management von Kundenbeziehungen: Perspektiven - A ...pdf

Online lesen Management von Kundenbeziehungen: Perspektiven - ...pdf

Downloaden und kostenlos lesen Management von Kundenbeziehungen: Perspektiven - Analysen - Strategien - Instrumente Gabler Verlag

---

520 Seiten
Werbetext
Aufbau und Pflege von langfristigen Kundenbeziehungen Kurzbeschreibung
Der Aufbau und die Pflege von langfristigen Kundenbeziehungen sind ein zentraler Wettbewerbsfaktor und ein wichtiger Treiber des Unternehmenserfolgs. In „Management von Kundenbeziehungen“ präsentieren renommierte Autoren in 22 Beiträgen den State of the Art und innovative Lösungsansätze zum Kundenbeziehungsmanagement. Buchrückseite
Der Aufbau und die Pflege von langfristigen Kundenbeziehungen sind ein zentraler Wettbewerbsfaktor und ein wichtiger Treiber des Unternehmenserfolgs. In „Management von Kundenbeziehungen“ präsentieren renommierte Autoren in 22 Beiträgen den State of the Art und innovative Lösungsansätze zum Kundenbeziehungsmanagement.

Der Inhalt
¦ Perspektiven des Kundenbeziehungsmanagements: Externe Wettbewerbs- und interne Perspektive
¦ Analysen im Kundenbeziehungsmanagement: Emotionen in Kundenbeziehungen, Kundenwert, Kundenbindung, Kundenmigration
¦ Strategien des Kundenbeziehungsmanagements: Kundensegmentierung, Erfolgsfaktoren, Strategiekonzepte
¦ Instrumente des Kundenbeziehungsmanagements: Beschwerdemanagement, Live Communication, Direktkommunikation, Online-Beziehungen, Technologien in Kundenbeziehungen, Brand Communities, Interne Markenführung

Die Zielgruppen
Entscheidungsträger im Bereich Marketing/Customer Relationship
Management;
Dozenten und Studenten mit den Schwerpunkten Marketing und
Unternehmensstrategie.

„In diesem Buch bringen die Top-Marketing-Wissenschaftler im deutschsprachigen Bereich sowie herausragende Experten aus der Praxis den State of the Art zum Management von Kundenbeziehungen auf den Punkt.“

Professor Dr. Dr. h. c. mult. Heribert Meffert
Universität Münster

Download and Read Online Management von Kundenbeziehungen: Perspektiven - Analysen - Strategien - Instrumente Gabler Verlag #BT8NKS0MHJP

Lesen Sie Management von Kundenbeziehungen: Perspektiven - Analysen - Strategien - Instrumente von Gabler Verlag für online ebookManagement von Kundenbeziehungen: Perspektiven - Analysen - Strategien - Instrumente von Gabler Verlag Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen Management von Kundenbeziehungen: Perspektiven - Analysen - Strategien - Instrumente von Gabler Verlag Bücher online zu lesen.Online Management von Kundenbeziehungen: Perspektiven - Analysen - Strategien - Instrumente von Gabler Verlag ebook PDF herunterladenManagement von Kundenbeziehungen: Perspektiven - Analysen - Strategien - Instrumente von Gabler Verlag DocManagement von Kundenbeziehungen: Perspektiven - Analysen - Strategien - Instrumente von Gabler Verlag MobipocketManagement von Kundenbeziehungen: Perspektiven - Analysen - Strategien - Instrumente von Gabler Verlag EPub