



## **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 #XDCA3QN72BO

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