



Handbuch Kundenbindungsmanagement: Strategien und Instrumente für ein erfolgreiches CRM



Download



Online Lesen

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Handbuch Kundenbindungsmanagement: Strategien und Instrumente für ein erfolgreiches CRM

Springer Gabler

Handbuch Kundenbindungsmanagement: Strategien und Instrumente für ein erfolgreiches CRM
Springer Gabler

 [Download Handbuch Kundenbindungsmanagement: Strategien und ...pdf](#)

 [Online lesen Handbuch Kundenbindungsmanagement: Strategien un ...pdf](#)

Downloaden und kostenlos lesen Handbuch Kundenbindungsmanagement: Strategien und Instrumente für ein erfolgreiches CRM Springer Gabler

762 Seiten

Rezension

„In today's intensely competitive global environment, companies are tested daily in their skill in keeping and satisfying their valued customers. This excellent book provides rich ideas and perspectives on the art and science of building strong customer loyalty.“

Prof. Dr. Philip Kotler, Northwestern University

„Nur Unternehmen mit einem partnerschaftlichen Verhältnis zum Kunden und einer konsequenten Kundenorientierung werden sich im Wettbewerb behaupten können. Zufriedene Kunden machen ein Unternehmen erst erfolgreich. Dieses Handbuch gibt hierzu, nicht nur für den Handelsbereich, zahlreiche Anregungen und Beispiele.“

Manfred Maus, Gründer der OBI Bau- und Heimwerkermärkte

„In vielen Unternehmen hat es sich herumgesprochen, daß der Kundennutzen der wichtigste Erfolgsfaktor im härter werdenden Wettbewerb ist. Aber wie können diese Erkenntnisse zur gelebten Realität werden? [...] Kompetent beantwortet werden diese Fragen in dem umfangreichen neuen Handbuch, zu dem außer den beiden Marketingfachleuten Manfred Bruhn [...] und Christian Homburg [...] weitere 49 Autoren Aufsätze beigesteuert haben.“

Hartmut Kreikebaum in der FAZ

„Die beiden Herausgeber sind ausgewiesene Marketing-Experten. Für ihr Buchprojekt konnten sie [...] Autoren aus Wissenschaft und Praxis gewinnen. Allen dient als gemeinsamer Ausgangspunkt die Erkenntnis, dass unter den heutigen Marktverhältnissen das Streben nach Neukunden nicht den Vorrang haben sollte. Vielmehr kommt es aus marketingstrategischer Sicht vordringlich darauf an, vorhandene Kunden zu überzeugen und damit langfristig zu binden. [...] Der Leser bekommt ein nützliches Kaleidoskop an Einsichten und Anregungen zu einem höchst aktuellen Thema geboten.“

Harvard Business Manager

Werbetext

Kunden professionell binden Kurzbeschreibung

"This excellent book provides rich ideas and perspectives on the art and science of building strong customer loyalty." Prof. Dr. Philip Kotler

Die 8. Auflage wurde vollständig überarbeitet und um erweitert. Darüber hinaus werden neue Branchenbeispiele präsentiert.

Download and Read Online Handbuch Kundenbindungsmanagement: Strategien und Instrumente für ein erfolgreiches CRM Springer Gabler #LFU6PTWO2M1

Lesen Sie Handbuch Kundenbindungsmanagement: Strategien und Instrumente für ein erfolgreiches CRM von Springer Gabler für online ebook Handbuch Kundenbindungsmanagement: Strategien und Instrumente für ein erfolgreiches CRM von Springer Gabler Kostenlose PDF downloaden, 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 Handbuch Kundenbindungsmanagement: Strategien und Instrumente für ein erfolgreiches CRM von Springer Gabler Bücher online zu lesen. Online Handbuch Kundenbindungsmanagement: Strategien und Instrumente für ein erfolgreiches CRM von Springer Gabler ebook PDF herunterladen Handbuch Kundenbindungsmanagement: Strategien und Instrumente für ein erfolgreiches CRM von Springer Gabler Doc Handbuch Kundenbindungsmanagement: Strategien und Instrumente für ein erfolgreiches CRM von Springer Gabler Mobipocket Handbuch Kundenbindungsmanagement: Strategien und Instrumente für ein erfolgreiches CRM von Springer Gabler EPub