



DOWNLOAD



# Messung Und Prognose Des Customer Lifetime Value

By Lasse Walter

Grin Verlag. Paperback. Condition: New. 28 pages. Dimensions: 8.5in. x 5.5in. x 0.1in. Studienarbeit aus dem Jahr 2002 im Fachbereich BWL - Marketing, Unternehmenskommunikation, CRM, Marktforschung, Social Media, Note: 2,0, Christian-Albrechts-Universität Kiel (Innovation und neue Medien), Veranstaltung: Seminar, Sprache: Deutsch, Abstract: Das klassische Marketing befindet sich in einem Wandel. Während bisher das Kundenmarketing aus den klassischen 4 Ps (Produkt, Price, Promotion und Place) besteht, gewinnt zukünftig das Beziehungsmarketing oder auch Relationship Marketing an Bedeutung. (Harnischfeger, 1996, S. 13). Die zeitliche Entwicklung der Wirtschaft und die damit verbundenen Veränderungen der Märkte hat den Fokus der Marketingorientierung in den letzten 50 Jahren mehrmals wechseln lassen, um trotz der zunehmenden Komplexität und Dynamik des Wettbewerbs den Unternehmen verstärkt neue Möglichkeiten zu bieten, Wettbewerbsvorteile gegenüber Konkurrenten zu erreichen. Manfred Bruhn (1999) unterteilt die Entwicklung der Orientierungsschwerpunkte der letzten 50 Jahre in 6 Phasen: . . . Als Hyperwettbewerb definiert Bruhn eine Form von modernen, aggressiven und komplexen Wettbewerb, der die Unternehmen zurück zu der traditionellen Kundenorientierung als Konzept des Marketing führt und somit kein neues Phänomen, sondern eine Revitalisierung des Beziehungsmarketing darstellt. Das Beziehungsmarketing führt den Ansatz der Kundenorientierung weiter fort, mit dem Ziel, die Distanz zwischen dem Unternehmen und seinen dominierenden Beziehungspartnern, dem...

## Reviews

*If you need to add benefit, a must buy book. It is actually really interesting through reading time period. It is extremely difficult to leave it before concluding, once you begin to read the book.*

-- **Olen Mills**

*An extremely awesome ebook with perfect and lucid reasons. This is certainly for all who state there was not a well worth looking at. Your daily life span will likely be converted as soon as you complete looking over this book.*

-- **Anahi Heaney**