

Markttrends und Konsequenzen für das Marketing im Business-to-Business-Bereich



Filesize: 5 MB

Reviews

*Excellent electronic book and helpful one. It usually does not cost a lot of. I am quickly will get a pleasure of reading through a written publication.
(Bernardo Feeney Jr.)*

MARKTTRENDS UND KONSEQUENZEN FÜR DAS MARKETING IM BUSINESS-TO-BUSINESS-BEREICH



To save **Markttrends und Konsequenzen für das Marketing im Business-to-Business-Bereich** PDF, please click the link under and save the ebook or get access to additional information which are related to **MARKTTRENDS UND KONSEQUENZEN FÜR DAS MARKETING IM BUSINESS-TO-BUSINESS-BEREICH** ebook.

GRIN Verlag Mai 2013, 2013. Taschenbuch. Book Condition: Neu. 210x148x2 mm. This item is printed on demand - Print on Demand Neuware - Studienarbeit aus dem Jahr 2004 im Fachbereich Medien / Kommunikation - Public Relations, Werbung, Marketing, Social Media, Note: 2,0, FOM Hochschule für Oekonomie & Management gemeinnützige GmbH, Berlin früher Fachhochschule, Veranstaltung: Marketing, Sprache: Deutsch, Abstract: Der Handel mit Investitionsgütern wird unter dem Begriff Business-to-Business zusammengefasst. Diese Seminararbeit widmet sich aktuellen Markttrends und den sich daraus ergebenden Konsequenzen im institutionellen Bereich des Marketings des Investitionsgütermarketings. Einleitend werden die betroffenen Begrifflichkeiten Investitionsgüter, Markt, Marketing, Markttrends und Konsequenzen erläutert. Diese Erläuterungen bilden die Grundlage für die Differenzierung des Investitionsgütermarketings gegenüber dem Handelsmarketing. Abschließend werden die gewonnenen Erkenntnisse anhand aktueller Markttrends angewandt. Es gibt diverse Trends, die in Märkten entstehen beziehungsweise denen Märkte folgen. Es handelt sich um einen kontinuierlichen Prozess, der kein Ende beansprucht. Derzeit sind im Bereich des Investitionsgütermarketing der vermehrte Einsatz neuer Produktionsmethoden (zum Beispiel on demand und just-in-time), eine zunehmende Individualisierung der Produkte (inklusive Zusatzleistungen (Value-Added-Services) wie z.B. Finanzierungs-, Leasing- und Serviceleistungen), die zunehmende Bedeutung des Direktmarketings, intensivere Kundenbetreuung, eine aktive Kundenbestandspflege, die Emanzipation des Großhandels und viele andere Trends zu beobachten. In dieser Arbeit werden die Fertigproduktion als Vertreter der neuen Produktionsmethoden, das E-Business und das Direktmarketing näher betrachtet. 36 pp. Deutsch.



[Read Markttrends und Konsequenzen für das Marketing im Business-to-Business-Bereich Online](#)



[Download PDF Markttrends und Konsequenzen für das Marketing im Business-to-Business-Bereich](#)

Relevant PDFs



[PDF] Psychologisches Testverfahren

Click the link under to download "Psychologisches Testverfahren" PDF file.

[Save PDF »](#)



[PDF] Programming in D

Click the link under to download "Programming in D" PDF file.

[Save PDF »](#)



[PDF] New KS2 English SAT Buster 10-Minute Tests: 2016 SATs & Beyond

Click the link under to download "New KS2 English SAT Buster 10-Minute Tests: 2016 SATs & Beyond" PDF file.

[Save PDF »](#)



[PDF] Studyguide for Introduction to Early Childhood Education: Preschool Through Primary Grades by Jo Ann Brewer ISBN: 9780205491452

Click the link under to download "Studyguide for Introduction to Early Childhood Education: Preschool Through Primary Grades by Jo Ann Brewer ISBN: 9780205491452" PDF file.

[Save PDF »](#)



[PDF] Yearbook Volume 15

Click the link under to download "Yearbook Volume 15" PDF file.

[Save PDF »](#)



[PDF] Very Short Stories for Children: A Child's Book of Stories for Kids

Click the link under to download "Very Short Stories for Children: A Child's Book of Stories for Kids" PDF file.

[Save PDF »](#)