



**Instrumente zur Kundenbindung und Customer  
Relationship Management in den Branchen  
Automobilindustrie, Finanzdienstleistungen und  
Touristik: Theoretische ... und praktische  
Darstellung (German Edition)**

*Mathias Maierhofer*

Download now

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

# Instrumente zur Kundenbindung und Customer Relationship Management in den Branchen Automobilindustrie, Finanzdienstleistungen und Touristik: Theoretische ... und praktische Darstellung (German Edition)

*Mathias Maierhofer*

## **Instrumente zur Kundenbindung und Customer Relationship Management in den Branchen Automobilindustrie, Finanzdienstleistungen und Touristik: Theoretische ... und praktische Darstellung (German Edition) Mathias Maierhofer**

Diplomarbeit aus dem Jahr 2007 im Fachbereich BWL - Marketing, Unternehmenskommunikation, CRM, Marktforschung, Social Media, Note: 1,7, Business and Information Technology School - Die Unternehmer Hochschule Iserlohn, 139 Quellen im Literaturverzeichnis, Sprache: Deutsch, Abstract: Diese Arbeit wird sich mit dem Erfolgsfaktor Kundenbindung beschäftigen, der in der jüngsten Vergangenheit immer mehr an Bedeutung gewonnen hat. Der Ansatzpunkt hierbei liegt auf dem Customer Relationship Management, wobei Kundenbindung durch die Herstellung und den Erhalt einer Beziehung zum Kunden erreicht werden soll. Es findet sich zunehmend Literatur zu diesem Thema, und Instrumente und Methoden zur Kundenbindung werden vorgestellt und erörtert.

Die zunehmende Anzahl wissenschaftlicher Dokumentationen zum Thema Kundenbindung durch Customer Relationship Management zeigt die wachsende Bedeutung dieses Erfolgspotenzials. Die Arbeit verfolgt daher drei Ziele:

Zum einen soll eine systematische Aufarbeitung der konzeptionellen Maßnahmen und Instrumente erfolgen, um die wichtigsten Methoden genau untersuchen und erläutern zu können. Zudem werden Aufbau und Wirkungsweise sowie Vor- und Nachteile des Customer Relationship Managements auch aus Sicht des Kunden aufgearbeitet. Hierfür wird die vorhandene Literatur aufbereitet und so zusammengefasst, dass ein strukturierter Überblick über die möglichen Handlungsweisen je nach verfolgtem Unternehmensziel entstehen kann. Weiterhin soll diese Aufarbeitung eine erhöhte Transparenz über die oben beschriebene unübersichtliche Vielfalt der angewandten Strategien schaffen und mögliche Erfolgspotenziale und Gefahren beim Einsatz CRM-basierter Kundenbindungsmaßnahmen aufdecken.

Anschließend sollen die Instrumente beim Einsatz in der Praxis analysiert werden, welche die Möglichkeit bieten, eine individuelle Erfassung der Kundendaten vorzunehmen und ein gezieltes Marketing anzustreben, unter der Voraussetzung, durch langfristige Kundenbindung einen möglichst hohen Unternehmenserfolg zu sichern. Auf diese Weise können Handlungsempfehlungen zu jeweils gegebener Unternehmenssituation erfolgen, wodurch die Formulierung einer Kundenbindungsstrategie erleichtert wird.

 [Download Instrumente zur Kundenbindung und Customer Relatio ...pdf](#)

 [Read Online Instrumente zur Kundenbindung und Customer Relat ...pdf](#)

**Download and Read Free Online Instrumente zur Kundenbindung und Customer Relationship Management in den Branchen Automobilindustrie, Finanzdienstleistungen und Touristik: Theoretische ... und praktische Darstellung (German Edition) Mathias Maierhofer**

---

**From reader reviews:**

**Hilda Szymanski:**

Do you certainly one of people who can't read gratifying if the sentence chained inside straightway, hold on guys that aren't like that. This Instrumente zur Kundenbindung und Customer Relationship Management in den Branchen Automobilindustrie, Finanzdienstleistungen und Touristik: Theoretische ... und praktische Darstellung (German Edition) book is readable by simply you who hate those perfect word style. You will find the information here are arrange for enjoyable reading experience without leaving even decrease the knowledge that want to deliver to you. The writer connected with Instrumente zur Kundenbindung und Customer Relationship Management in den Branchen Automobilindustrie, Finanzdienstleistungen und Touristik: Theoretische ... und praktische Darstellung (German Edition) content conveys prospect easily to understand by many individuals. The printed and e-book are not different in the written content but it just different by means of it. So , do you nonetheless thinking Instrumente zur Kundenbindung und Customer Relationship Management in den Branchen Automobilindustrie, Finanzdienstleistungen und Touristik: Theoretische ... und praktische Darstellung (German Edition) is not loveable to be your top record reading book?

**Alexandra Dickey:**

Reading a e-book can be one of a lot of exercise that everyone in the world likes. Do you like reading book consequently. There are a lot of reasons why people fantastic. First reading a guide will give you a lot of new information. When you read a guide you will get new information simply because book is one of various ways to share the information as well as their idea. Second, studying a book will make you more imaginative. When you studying a book especially fiction book the author will bring someone to imagine the story how the people do it anything. Third, you may share your knowledge to other individuals. When you read this Instrumente zur Kundenbindung und Customer Relationship Management in den Branchen Automobilindustrie, Finanzdienstleistungen und Touristik: Theoretische ... und praktische Darstellung (German Edition), you could tells your family, friends along with soon about yours guide. Your knowledge can inspire different ones, make them reading a publication.

**Bess Cook:**

Don't be worry should you be afraid that this book will probably filled the space in your house, you might have it in e-book technique, more simple and reachable. This kind of Instrumente zur Kundenbindung und Customer Relationship Management in den Branchen Automobilindustrie, Finanzdienstleistungen und Touristik: Theoretische ... und praktische Darstellung (German Edition) can give you a lot of pals because by you taking a look at this one book you have point that they don't and make you actually more like an interesting person. That book can be one of a step for you to get success. This reserve offer you information that probably your friend doesn't realize, by knowing more than some other make you to be great individuals. So , why hesitate? Let's have Instrumente zur Kundenbindung und Customer Relationship Management in den Branchen Automobilindustrie, Finanzdienstleistungen und Touristik: Theoretische ... und praktische Darstellung (German Edition).

**Regina Nichols:**

Publication is one of source of know-how. We can add our understanding from it. Not only for students but native or citizen want book to know the upgrade information of year to be able to year. As we know those textbooks have many advantages. Beside most of us add our knowledge, can bring us to around the world. With the book *Instrumente zur Kundenbindung und Customer Relationship Management in den Branchen Automobilindustrie, Finanzdienstleistungen und Touristik: Theoretische ... und praktische Darstellung* (German Edition) we can consider more advantage. Don't one to be creative people? To be creative person must love to read a book. Only choose the best book that acceptable with your aim. Don't become doubt to change your life by this book *Instrumente zur Kundenbindung und Customer Relationship Management in den Branchen Automobilindustrie, Finanzdienstleistungen und Touristik: Theoretische ... und praktische Darstellung* (German Edition). You can more pleasing than now.

**Download and Read Online *Instrumente zur Kundenbindung und Customer Relationship Management in den Branchen Automobilindustrie, Finanzdienstleistungen und Touristik: Theoretische ... und praktische Darstellung* (German Edition) Mathias Maierhofer #ULW64G3BTSQ**

# **Read Instrumente zur Kundenbindung und Customer Relationship Management in den Branchen Automobilindustrie, Finanzdienstleistungen und Touristik: Theoretische ... und praktische Darstellung (German Edition) by Mathias Maierhofer for online ebook**

Instrumente zur Kundenbindung und Customer Relationship Management in den Branchen Automobilindustrie, Finanzdienstleistungen und Touristik: Theoretische ... und praktische Darstellung (German Edition) by Mathias Maierhofer Free PDF d0wnl0ad, audio books, books to read, good books to read, cheap books, good books, online books, books online, book reviews epub, read books online, books to read online, online library, greatbooks to read, PDF best books to read, top books to read Instrumente zur Kundenbindung und Customer Relationship Management in den Branchen Automobilindustrie, Finanzdienstleistungen und Touristik: Theoretische ... und praktische Darstellung (German Edition) by Mathias Maierhofer books to read online.

## **Online Instrumente zur Kundenbindung und Customer Relationship Management in den Branchen Automobilindustrie, Finanzdienstleistungen und Touristik: Theoretische ... und praktische Darstellung (German Edition) by Mathias Maierhofer ebook PDF download**

**Instrumente zur Kundenbindung und Customer Relationship Management in den Branchen Automobilindustrie, Finanzdienstleistungen und Touristik: Theoretische ... und praktische Darstellung (German Edition) by Mathias Maierhofer Doc**

**Instrumente zur Kundenbindung und Customer Relationship Management in den Branchen Automobilindustrie, Finanzdienstleistungen und Touristik: Theoretische ... und praktische Darstellung (German Edition) by Mathias Maierhofer Mobipocket**

**Instrumente zur Kundenbindung und Customer Relationship Management in den Branchen Automobilindustrie, Finanzdienstleistungen und Touristik: Theoretische ... und praktische Darstellung (German Edition) by Mathias Maierhofer EPub**