

kaufmann-werden.de

Was ist das Beziehungsmarketing (Relationship Marketing)?

BWL

kaufmann-werden.de

BWL

kaufmann-werden.de

Was ist das Ziel von Beziehungsmarketing?

BWL

kaufmann-werden.de

BWL

kaufmann-werden.de

Was umfasst der qualitative Bereich im Beziehungsmarketing?

BWL

kaufmann-werden.de

BWL

kaufmann-werden.de

Was umfasst der quantitative Bereich im Beziehungsmarketing?

BWL

kaufmann-werden.de

BWL

kaufmann-werden.de

BWL

kaufmann-werden.de

BWL

kaufmann-werden.de		BWL
--------------------	--	-----

kaufmann-werden.de	Das Beziehungsmarketing oder englisch Relationship Marketing widmet sich dem Auf- und Ausbau langfristiger Kundenbeziehungen.	BWL
--------------------	---	-----

kaufmann-werden.de		BWL
--------------------	--	-----

kaufmann-werden.de	Das Ziel ist es, mehr Kunden, zufriedene Kunden und profitable Kunden für das Unternehmen oder eine Marke zu gewinnen.	BWL
--------------------	--	-----

kaufmann-werden.de		BWL
--------------------	--	-----

kaufmann-werden.de	Der qualitative Bereich umfasst alle strategischen Vorarbeiten und Maßnahmen zur Beziehungsförderung, die mittelbar bilanziert werden können.	BWL
--------------------	---	-----

kaufmann-werden.de		BWL
--------------------	--	-----

kaufmann-werden.de	Der quantitative Bereich umfasst die betriebswirtschaftlichen Instrumentarien mit unmittelbarer Messbarkeit.	BWL
--------------------	--	-----

kaufmann-werden.de		BWL
--------------------	--	-----

kaufmann-werden.de		BWL
--------------------	--	-----