Google Drive



Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition)

Linda Dithmer

Download now

Click here if your download doesn"t start automatically

Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition)

Linda Dithmer

Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) Linda Dithmer
Studienarbeit aus dem Jahr 2009 im Fachbereich BWL - Marketing, Unternehmenskommunikation, CRM, Marktforschung, Social Media, Note: 2.0, Technische Fachhochschule Wildau (Fachbereich Betriebswirtschaft / Wirtschaftsinformatik), Veranstaltung: Information System Management, Sprache: Deutsch, Abstract: Der heute existierende Warenmarkt ist durch enorme Produktvielfalt gekennzeichnet. In jeglicher Warenkategorie gibt es eine Vielzahl von Anbietern und Produkten, was dazu führt, dass ein Überangebot für den Käufer existiert. Die Auswahl sowie die Preis-differenzen sind groß.
Das führt seitens der Anbieter zu einem erheblichen Konkurrenzdruck, der dazu führt, den Kunden davon zu überzeugen, bei Anbieter A zu kaufen und nicht bei Anbieter B. Der Kunde hat aufgrund der großen Auswahl die Wahl bei wem er kauft, was zu einer höheren Fluktuation innerhalb der Produktangebotspalette führt. War der Kunde bei Anbieter A unzufrieden, geht er zu Anbieter B und so weiter. Die Anbieter sind austauschbarer geworden. Das heißt, die Marktstruktur lässt sich als einen Käufermarkt beschreiben. Das bedeutet eine Verschiebung der Marktposition, da der Käufer aufgrund eines hohen Angebotvolumens die Auswahl und damit die stärkere Markt-position inne hat.
Deshalb hat die Suche nach Möglichkeiten Kunden dauerhafter an sich zu binden stark zugenommen. Der Kunde ist für ein Unternehmen der wichtigste Erfolgsfaktor und muss daher mit besonderer Sorgfalt und Fürsorge behandelt werden. Im Zuge dieser Entwicklung wurden Kundenbindungsprogramme eingeführt. Sie können wie eine „Wiederauferstehung des guten alten Rabattmarkensystems in neuem Gewand“ gesehen werden. Wir sehen, das Konzept ist nicht ganz neu, jedoch findet es eine Erweiterung durch innovative Maßnahmen, auf die im Laufe der Arbeit genauer eingegangen wird. Ziel dieser Maßnahmen ist es immer, dem Unternehmen ein besonders effektives Mittel an die Hand zu geben, die Kundenbeziehung aktiv zu gestalten mit dem Ziel, die Kundenzufriedenheit zu steigern und damit eine besondere Bindung zum Unternehmen herzustellen.
In dieser Arbeit soll der Aspekt Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa „Miles & More“ näher betrachtet werden. Welche besondere Bedeutung hat die Kundenbindung im Customer Relationship Management? Welche Auswirkung hat sie auf den Erfolg bzw. Misserfolg eines Kundenclubs? Viele Unternehmen haben Kundenbindungsprogramme eingeführt, Tendenz steigend. Warum ist das so?

Download Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vi ...pdf

Read Online Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des ...pdf

Download and Read Free Online Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) Linda Dithmer

---

From reader reviews:

Hans Diaz:

Inside other case, little people like to read book Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition). You can choose the best book if you love reading a book. Providing we know about how is important a book Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition). You can add knowledge and of course you can around the world by the book. Absolutely right, due to the fact from book you can realize everything! From your country until finally foreign or abroad you may be known. About simple matter until wonderful thing you could know that. In this era, we can easily open a book or perhaps searching by internet unit. It is called e-book. You should use it when you feel bored stiff to go to the library. Let's examine.

Mike Yerkes:

Typically the book Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) will bring that you the new experience of reading the book. The author style to clarify the idea is very unique. Should you try to find new book you just read, this book very acceptable to you. The book Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) is much recommended to you to see. You can also get the e-book from official web site, so you can quickly to read the book.

Mary Barker:

Do you really one of the book lovers? If so, do you ever feeling doubt when you are in the book store? Attempt to pick one book that you find out the inside because don't evaluate book by its deal with may doesn't work the following is difficult job because you are frightened that the inside maybe not as fantastic as in the outside seem likes. Maybe you answer can be Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) why because the amazing cover that make you consider with regards to the content will not disappoint an individual. The inside or content is usually fantastic as the outside or perhaps cover. Your reading 6th sense will directly guide you to pick up this book.

Anthony Moss:

This Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) is brand new way for you who has fascination to look for some information because it relief your hunger info. Getting deeper you upon it getting knowledge more you know or else you who still having bit of digest in reading this Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) can be the light food to suit your needs because the information inside that book is easy to get by anyone. These books build itself in the form

which is reachable by anyone, sure I mean in the e-book application form. People who think that in e-book form make them feel drowsy even dizzy this reserve is the answer. So there is absolutely no in reading a guide especially this one. You can find actually looking for. It should be here for you. So , don't miss that! Just read this e-book variety for your better life and knowledge.

Download and Read Online Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) Linda Dithmer #W6I54BHOEV9

Read Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) by Linda Dithmer for online ebook

Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) by Linda Dithmer 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 Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) by Linda Dithmer books to read online.

Online Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) by Linda Dithmer ebook PDF download

Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) by Linda Dithmer Doc

Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) by Linda Dithmer Mobipocket

Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) by Linda Dithmer EPub