

(Download) Die Kundenanalyse im Rahmen des strategischen Vertriebscontrollings (German Edition)

Die Kundenanalyse im Rahmen des strategischen Vertriebscontrollings (German Edition)

Elisabeth Schuster

*DOC | *audiobook | ebooks | Download PDF | ePub*



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

2015-01-14 2015-01-14 File Name: B00WGTVT9O | File size: 29.Mb

Elisabeth Schuster : Die Kundenanalyse im Rahmen des strategischen Vertriebscontrollings (German Edition) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Die Kundenanalyse im Rahmen des strategischen Vertriebscontrollings (German Edition):

Studienarbeit aus dem Jahr 2013 im Fachbereich BWL - Controlling, Note: 1,3, Hochschule Wismar, Veranstaltung: Vertriebscontrolling, Sprache: Deutsch, Abstract: Fuuml;r jedes Unternehmen ist die langfristige und nachhaltige Sicherung der Unternehmensexistenz das oberste Ziel. Zugleich stellt es eine groszlig;e Herausforderung dar, da das

„Marktgeschehen und die Abläufe innerhalb der Unternehmung [...] derart komplex geworden [sind], dass ein Kundenmanagement aus dem Bauch heraus schnell die Existenz der Unternehmung gefährden kann.“ Langfristige Unternehmenssicherung kann nur erreicht werden, wenn Unternehmen hohe Umsätze mithilfe profitabler Kunden generieren und folglich Gewinne erzielen. Aber nicht alle Kunden unterstützen das Unternehmen in seiner Zielerreichung. „Sich um einen neuen oder alten Kunden zu bemühen kann Gewinne bringen, dies nicht zu tun aber auch. Und zwar dann, wenn die Ressourcen von ineffizienten Kundenbeziehungen aufgefressen werden und kaum noch Zeit für die wirklich attraktiven bleibt.“ Denn nur wenn Unternehmen effizient arbeiten und die eigenen Ressourcen, wie bspw. kostenintensive Vertriebsaktivitäten, effektiv einsetzen, übersteigen die Erlöse die Kosten. Nachhaltige Profitabilität von Kundenbeziehungen wird immer mehr zu einem kritischen Erfolgsfaktor von Unternehmen.