

1. Record Nr.	UNINA9910483849503321
Autore	Heilmann Lucas W
Titolo	Finanzielle Nutzenrechnungen im technischen Vertrieb und Marketing : Konzeptionelle Grundlagen und Fallstudien // von Lucas W. Heilmann
Pubbl/distr/stampa	Wiesbaden : , : Springer Fachmedien Wiesbaden : , : Imprint : Springer Gabler, , 2016
ISBN	3-658-12103-3
Edizione	[1st ed. 2016.]
Descrizione fisica	1 online resource (286 p.)
Collana	Schriften zum Vertriebsmanagement, , 2570-3366
Disciplina	650
Soggetti	Call centers Call Center/Customer Service
Lingua di pubblicazione	Tedesco
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Note generali	Description based upon print version of record.
Nota di bibliografia	Includes bibliographical references.
Nota di contenuto	Integration definitorischer und konzeptioneller Grundlagen des Kundennutzens -- Fallbeispiele zur Konzeption sowie empirische Fallstudien zur Entwicklung finanzieller Nutzenrechnung -- Ableitung eines generischen Prozesses zur Entwicklung finanzieller Nutzenrechnungen -- Herausforderungen bei der Entwicklung finanzieller Nutzenrechnungen -- Einwände und Handlungsempfehlungen zur Entwicklung finanzieller Nutzenrechnungen.
Sommario/riassunto	Text 4. Die Arbeit beschreibt die Rekonstruktion eines generischen Prozesses zur Entwicklung finanzieller Nutzenrechnungen. Sie identifiziert neun Entwicklungsstufen und leitet mittels empirischer Beobachtungen abzustimmende Fragestellungen sowie angestrebte Ergebnisse ab. Vier fallstudienbasierte Forschungskoperationen mit mittelständischen Unternehmen dienen als detaillierte Referenzbeispiele. Anhand der Implementierung finanzieller Nutzenrechnungen zeigt der Autor Herausforderungen und formuliert Handlungsempfehlungen zur Lösung typischer Problemszenarien. Der Inhalt Integration definitorischer und konzeptioneller Grundlagen des Kundennutzens Fallbeispiele zur Konzeption sowie empirische Fallstudien zur Entwicklung finanzieller Nutzenrechnung Ableitung eines generischen Prozesses zur Entwicklung finanzieller Nutzenrechnungen Herausforderungen bei der Entwicklung finanzieller

Nutzenrechnungen Einwände und Handlungsempfehlungen zur Entwicklung finanzieller Nutzenrechnungen Die Zielgruppen Dozierende und Studierende der BWL mit den Schwerpunkten Vertrieb, Marketing und Preismanagement Marketingleiter, Vertriebsleiter und Preis-Manager Der Autor Lucas Heilmann war wissenschaftlicher Mitarbeiter des Lehrstuhls für Vertriebsmanagement und Business-to-Business Marketing an der WHU – Otto Beisheim School of Management. Heute arbeitet er bei einem mittelständischen Technologieführer von Leichtbaukomponenten und -systemen aus Metall und Advanced Composites.
