

1. Record Nr.	UNINA9910484943703321
Autore	Foscht Thomas
Titolo	Käuferverhalten : Grundlagen - Perspektiven - Anwendungen // von Thomas Foscht, Bernhard Swoboda, Hanna Schramm-Klein
Pubbl/distr/stampa	Wiesbaden : , : Springer Fachmedien Wiesbaden : , : Imprint : Springer Gabler, , 2017
ISBN	3-658-17465-X
Edizione	[6th ed. 2017.]
Descrizione fisica	1 online resource (XIV, 346 S. 214 Abb. in Farbe.)
Disciplina	658.8
Soggetti	Marketing
Lingua di pubblicazione	Tedesco
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Nota di contenuto	Grundlagen von Kaufverhalten und Kaufentscheidungen -- Kaufprozesse bei Konsumenten -- Kaufprozesse bei Organisationen.
Sommario/riassunto	Dieses Lehrbuch verfolgt - vor dem Hintergrund, dass das Verstehen des Käuferverhaltens („Customer Insights“) traditionell im Mittelpunkt aller Marketing-Überlegungen steht und die Basis für die Beeinflussung von Kunden sowie für die Gestaltung von Kundenbeziehungen bildet - drei Zielsetzungen: Der Inhalt • Grundlagen zu „Customer Insights“ – zum Kaufverhalten von Konsumenten und von Organisationen • Über die traditionellen aktivierenden und kognitiven Prozesse hinaus wird die „Consumer Journey“ betrachtet, so Prozesse in der Vor-, Kauf- und Nachkaufphase mit dem Ziel der Kundenloyalität • Anschauliche Praxisbeispiele zu Hersteller-, Dienstleistungs- und Handelsunternehmen. Der praktischen Bedeutung und der empirischen Messung sind jeweils gesonderte Abschnitte gewidmet In der sechsten Auflage wurden alle Kapitel überarbeitet und um aktuelle Beispiele sowie neue Erkenntnisse vor allem im Bereich der Onlinekanäle erweitert. Die Autoren Prof. Dr. Thomas Foscht ist Vorstand des Instituts für Marketing an der Universität Graz. Prof. Dr. Prof. h.c. Bernhard Swoboda ist Inhaber der Professur für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Marketing und Handel, der Universität Trier. Prof. Dr. Hanna Schramm-Klein ist Inhaberin des Lehrstuhls für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Marketing, an der Universität Siegen.

