

1. Record Nr.	UNINA9910765708303321
Autore	Raddao Nino
Titolo	Potenzialorientierte Kundensegmentierung zur Optimierung des Leistungsportfolios in der Firmenkundenbank : Konzeption und Implementierung einer efficient customization am Beispiel von Genossenschaftsbanken / / Nino Raddao
Pubbl/distr/stampa	Frankfurt am Main, Germany : , : Peter Lang, , [2009] Frankfurt am Main, Germany : , : Peter Lang, , 2018 ©2009
ISBN	9783631753262 9783631583548
Descrizione fisica	1 online resource (XVII, 123 pages) : illustrations; digital, PDF file(s)
Collana	Beiträge zum Controlling ; ; Band 13
Disciplina	334.2068
Soggetti	Market segmentation - Germany Banks and banking - Germany Customer relations - Management - Germany
Lingua di pubblicazione	Tedesco
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Nota di bibliografia	Includes bibliographical references.
Sommario/riassunto	Aufgrund der hohen Substituierbarkeit klassischer Bankprodukte kommt dem Management der Kundenbeziehung als Differenzierungsstrategie im Firmenkundengeschäft eine entscheidende Bedeutung zu. Eine wesentliche Herausforderung stellt dabei die Ausgestaltung des Leistungsangebotes der Bank dar. Einerseits ist die Kunde-Bank-Beziehung so zu gestalten, dass ein erlebbarer Mehrwert für den Firmenkunden entsteht. Andererseits muss dabei bankseitig auch eine angemessene Rentabilität der Geschäftsbeziehung und ein effizienter Einsatz der Betreuungsressourcen gewährleistet werden. Dieser Beitrag – der auf der mit dem DZ BANK Karriere-Preis ausgezeichneten Diplomarbeit des Autors basiert – wird ein multidimensionales Segmentierungsmodell entwickelt, das als Ausgangspunkt eines ganzheitlichen Vertriebsmanagements verstanden werden kann. Der Autor verknüpft den entwickelten Ansatz mit einer empirischen Analyse zur

Anforderungsstruktur von Firmenkunden und leitet daraus
Implikationen zur segmentspezifischen Optimierung des
Leistungsportfolios von Banken ab.
