

(Library ebook) Kundenbindung durch Bonusprogramme: Erfolgreiche Konzeption und Umsetzung

# Kundenbindung durch Bonusprogramme: Erfolgreiche Konzeption und Umsetzung

Von Gerald Musiol, Christiane Khling  
ePub | \*DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



Produktinformation - Verkaufsrang: #720138 in BcherVerffentlicht am: 2009-03-19Abmessungen: 9.20 x .60b x 6.30l, .0 Pfund Einband: Gebundene Ausgabe140 Seiten | File size: 71.Mb

**Von Gerald Musiol, Christiane Khling : Kundenbindung durch Bonusprogramme: Erfolgreiche Konzeption und Umsetzung** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Kundenbindung durch Bonusprogramme: Erfolgreiche Konzeption und Umsetzung:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Sehr hilfreich bei FacharbeitVon Dieter BahnsDer Artikel war fr die Erstellung meiner Facharbeit sehr wichtig und

hilfreich! Da es nur sehr wenige Fachbcher zu diesem Thema gibt, machte dieses Buch unentbehrlich, Sehr gut fand ich es, das ich es auch gebraucht in einem sehr guten Zustand und zu einem sehr gnstigen Preis kaufen konnte. DANKE!3 von 6 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. drftig mit wenig PraxisbezugVon Harald HennBeide Autoren knnen ihre Herkunft des wissenschaftlichen Arbeitens an der Universitt ( leider) nicht verleugnen. Das Buch ist trocken und liest sich wie eine Diplomarbeit. Extrem wenig Praxisbezug fr meinen Geschmack. Da htte man mehr draus machen knnen. Insbesondere die Gegenberstellung der verschiedenen Anstze von Anbietern wie arvato, payback, amex,... kommt zu kurz. Auch was die Konzeption betrifft hilft das Buch dem Leser nicht wirklich. (Wie whlt man Prmien aus, wie bestimmt man die Hhe des Rabattes,...)0 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Theoretisch fundiertVon OculusMir gefllt die Verbindung zwischen Theorie und Praxis sehr gut. Die psychologischen Faktoren werden ausfhrlich beschrieben und auch dem Nicht-Psychologen verstndlich aufbereitet.

PressestimmenAus den Rezensionen: "... Alle Marketingverantwortlichen und Planer von Bonusprogrammen bekommen hier fundierte und praktische Informationen und viele Beispiele. ... Besonders hilfreich ist, wie Musiol und Khling die einzelnen Elemente eines Bonusprogramms, ihre Bedeutung und die Gestaltungsmglichkeiten darstellen und wie sie den Prozess der Interaktion mit dem Kunden ausfhrlich erlutern. Am Ende bekommt der Leser auch noch einmal eine komprimierte Checkliste, die alle wichtigen Aspekte fr die Umsetzung eines Bonusprogramms umfasst." (<http://www.business-wissen.de/marketing/marketing-instrument/buch/kundenbindung-durch-bonusprogramme.html>)KurzbeschreibungBonusprogramme werden inzwischen nahezu inflationr als Manahmen zur Kundenbindung eingesetzt. Dabei reicht ein bloes Rabattheft lngst nicht mehr aus. Wirtschaftspsychologisch fundiert und mit zahlreichen Praxisbeispielen untermauert zeigen die Autoren, wie Bonusprogramme konzipiert und erfolgreich umgesetzt werden knnen. Damit erffnen sie neue Wege fr ein professionell gestaltetes Bonusprogramm, das sich von der Konkurrenz abhebt und branchenbergreifend geeignet ist, bestehende Kunden zu binden und Neukunden zu akquirieren.BuchrckseiteDie starke Verbreitung von Bonusprogrammen hat zu einer nahezu inflationren Verwendung solcher Manahmen der Kundenbindung gefhrt. Ein bloes Rabattheft reicht zur erfolgreichen Kundenbindung lngst nicht mehr aus. Effektive Bonusprogramme sollten daher an den Erkenntnissen der wissenschaftlichen Konsumentenforschung ansetzen. Die Autoren dieses Buchs zeigen die Erfolgskonzeption und -umsetzung von Bonusprogrammen, wirtschaftspsychologisch fundiert und mit zahlreichen Praxisbeispielen untermauert, auf. ber eine kurze Einfhrgung in die Grundlagen der Wirtschaftspsychologie und aktuellen Konsumentenverhaltensforschung geben sie dem Leser vielfache Beispiele und konkrete Anwendungen an die Hand, wie Einstellungen und Verhaltensweisen von Kunden mittels eines Bonusprogramms beeinflusst werden knnen. Eine Checkliste fasst die Erfolgskriterien fr die Konzeption und Umsetzung kundengerechter Bonusprogramme zusammen. Die Autoren erffnen neue Wege fr ein professionell gestaltetes Bonusprogramm, das sich von der Konkurrenz abhebt und branchenbergreifend geeignet ist, bestehende Kunden zu binden und Neukunden zu akquirieren.