



Analyse und Anwendung von One-to-One Marketing im Internet im Hinblick auf den Mehrwert für Kunden (German Edition)

Thorsten Schmidt

Download now

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Analyse und Anwendung von One-to-One Marketing im Internet im Hinblick auf den Mehrwert für Kunden (German Edition)

Thorsten Schmidt

Analyse und Anwendung von One-to-One Marketing im Internet im Hinblick auf den Mehrwert für Kunden (German Edition) Thorsten Schmidt

Studienarbeit aus dem Jahr 2006 im Fachbereich **BWL - Marketing, Unternehmenskommunikation, CRM, Marktforschung, Social Media**, Note: 1,3, Universität Duisburg-Essen, Veranstaltung: **E-Business & E-Entrepreneurship**, 24 Quellen im Literaturverzeichnis, Sprache: Deutsch, Abstract: Das Konzept des One-to-One Marketing basiert auf der individuellen Kundenansprache der Unternehmen, die sich als Resultat aus der Sammlung und Analyse von Daten über die Präferenzen der Kunden ergibt. Die Unternehmen lernen ihre Kunden im Zeitablauf kennen und nutzen dieses neu erlangte Wissen als Basis für den Einsatz ihrer absatzpolitischen Instrumente. Das Ziel ist der Aufbau einer langfristigen Kundenbeziehung mit schrittweise steigendem Individualisierungsgrad.

Interessant ist hierbei der Aspekt, in welchem Umfang und mit welchem Resultat One-to-One Marketing aktuell im Internet umgesetzt wird. Die Kunden können unter Umständen abgeneigt sein, ihre Interessen, Bedürfnisse und somit einen Teil ihrer Privatsphäre bewusst oder unbewusst im Internet offen zu legen. Dies ist im Besonderen dann der Fall, wenn für die Kunden kein direkter Mehrwert erkennbar ist.

Um die Anwendung des One-to-One Marketing im Hinblick auf den Mehrwert für Kunden zu analysieren, ist zunächst eine theoretische Auseinandersetzung mit One-to-One Marketing erforderlich. Hierbei wird eine Abgrenzung zwischen Massenmarketing und One-to-One Marketing in Verbindung mit der Besonderheit des Internet vorgenommen. Neben der Darlegung des Inhaltes des One-to-One Marketing werden die grundsätzlichen Chancen und Risiken für Unternehmen und Kunden erläutert. Im Anschluss daran ist es notwendig, die relevanten Bausteine für das One-to-One Marketing zu identifizieren und zu analysieren. Anhand eines ausgewählten Praxisbeispiels (Amazon.de) wird die aktuelle Umsetzung von One-to-One Marketing auf Basis der Generierung von Daten über Kundenpräferenzen und der Anwendung von One-to-One Marketing Methoden analysiert und dahingehend untersucht, ob und in welchem Umfang die Kunden von der Offenlegung ihrer Präferenzen profitieren. Hierbei steht nicht die Relation der Informationspreisgabe zu dem gewonnenen Mehrwert für Kunden im Vordergrund, sondern der effektive Nutzen als Resultat für die Kunden.

 [Download Analyse und Anwendung von One-to-One Marketing im ...pdf](#)

 [Read Online Analyse und Anwendung von One-to-One Marketing i ...pdf](#)

Download and Read Free Online Analyse und Anwendung von One-to-One Marketing im Internet im Hinblick auf den Mehrwert für Kunden (German Edition) Thorsten Schmidt

From reader reviews:

Norberto Brody:

Do you have favorite book? When you have, what is your favorite's book? Reserve is very important thing for us to find out everything in the world. Each book has different aim or goal; it means that reserve has different type. Some people feel enjoy to spend their time for you to read a book. They can be reading whatever they get because their hobby will be reading a book. Think about the person who don't like reading through a book? Sometime, individual feel need book if they found difficult problem as well as exercise. Well, probably you will want this Analyse und Anwendung von One-to-One Marketing im Internet im Hinblick auf den Mehrwert für Kunden (German Edition).

Barry Houde:

The reason? Because this Analyse und Anwendung von One-to-One Marketing im Internet im Hinblick auf den Mehrwert für Kunden (German Edition) is an unordinary book that the inside of the e-book waiting for you to snap the idea but latter it will surprise you with the secret the item inside. Reading this book close to it was fantastic author who else write the book in such amazing way makes the content inside of easier to understand, entertaining technique but still convey the meaning completely. So , it is good for you for not hesitating having this any more or you going to regret it. This excellent book will give you a lot of positive aspects than the other book possess such as help improving your expertise and your critical thinking means. So , still want to hold off having that book? If I were being you I will go to the reserve store hurriedly.

Helen Kingsbury:

Does one one of the book lovers? If yes, do you ever feeling doubt when you find yourself in the book store? Make an effort to pick one book that you never know the inside because don't judge book by its deal with may doesn't work here is difficult job because you are frightened that the inside maybe not seeing that fantastic as in the outside look likes. Maybe you answer could be Analyse und Anwendung von One-to-One Marketing im Internet im Hinblick auf den Mehrwert für Kunden (German Edition) why because the excellent cover that make you consider in regards to the content will not disappoint you actually. The inside or content is usually fantastic as the outside or cover. Your reading sixth sense will directly assist you to pick up this book.

Vikki Maynard:

Don't be worry if you are afraid that this book will filled the space in your house, you will get it in e-book technique, more simple and reachable. This specific Analyse und Anwendung von One-to-One Marketing im Internet im Hinblick auf den Mehrwert für Kunden (German Edition) can give you a lot of pals because by you considering this one book you have point that they don't and make a person more like an interesting person. That book can be one of one step for you to get success. This guide offer you information that might be your friend doesn't recognize, by knowing more than different make you to be great people. So , why

hesitate? Let me have Analyse und Anwendung von One-to-One Marketing im Internet im Hinblick auf den Mehrwert für Kunden (German Edition).

Download and Read Online Analyse und Anwendung von One-to-One Marketing im Internet im Hinblick auf den Mehrwert für Kunden (German Edition) Thorsten Schmidt #JBSQ032E9MY

Read Analyse und Anwendung von One-to-One Marketing im Internet im Hinblick auf den Mehrwert für Kunden (German Edition) by Thorsten Schmidt for online ebook

Analyse und Anwendung von One-to-One Marketing im Internet im Hinblick auf den Mehrwert für Kunden (German Edition) by Thorsten Schmidt Free PDF d0wnl0ad, audio books, books to read, good books to read, cheap books, good books, online books, books online, book reviews epub, read books online, books to read online, online library, greatbooks to read, PDF best books to read, top books to read Analyse und Anwendung von One-to-One Marketing im Internet im Hinblick auf den Mehrwert für Kunden (German Edition) by Thorsten Schmidt books to read online.

Online Analyse und Anwendung von One-to-One Marketing im Internet im Hinblick auf den Mehrwert für Kunden (German Edition) by Thorsten Schmidt ebook PDF download

Analyse und Anwendung von One-to-One Marketing im Internet im Hinblick auf den Mehrwert für Kunden (German Edition) by Thorsten Schmidt Doc

Analyse und Anwendung von One-to-One Marketing im Internet im Hinblick auf den Mehrwert für Kunden (German Edition) by Thorsten Schmidt Mobipocket

Analyse und Anwendung von One-to-One Marketing im Internet im Hinblick auf den Mehrwert für Kunden (German Edition) by Thorsten Schmidt EPub