

(Read now) Electronic Relationship Marketing im Bankgeschäft: Individualisierte Kundenbeziehungen
Schlüssel zum Private Internet Banking

Electronic Relationship Marketing im Bankgeschäft: Individualisierte Kundenbeziehungen Schlüssel zum Private Internet Banking

Von Sonja-Maria Salmen

**Download PDF | ePub | DOC | audiobook | ebooks*



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrank: #6449306 in BcherVerffentlicht am: 2003-04-29Abmessungen: 9.53 x
1.14b x 6.89l, .0 Pfund Einband: Gebundene Ausgabe458 Seiten | File size: 29.Mb

Von Sonja-Maria Salmen : Electronic Relationship Marketing im Bankgeschäft: Individualisierte Kundenbeziehungen Schlüssel zum Private Internet Banking before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Electronic Relationship Marketing im Bankgeschäft: Individualisierte Kundenbeziehungen Schlüssel zum Private Internet Banking:

Kundenrezensionen
Hilfreichste Kundenrezensionen
2 von 4 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Ein modernes Buch mit hohem Gebrauchswert.
Von Goergen, Prof. Dr. Frank
Rezension
Das Buch "Electronic Relationship Marketing im Bankgeschäft." von Frau Prof. Dr. Salmen beinhaltet zunächst eine umfassende und sehr detaillierte Beschreibung der Grundkonzepte sowie der Evolution des Internet Bankings und Relationship Marketings bis zum derzeitigen Stand der Technik. Aber die anerkennenswerte hohe Präzision der Erläuterung einzelner Konzepte und Tools hinausgehend blickt die Autorin stets über den Tellerrand und führt den Leser in sehr aktuelle und zentrale bankstrategische Hintergründe des Electronic Relationship Marketing ein. Es gelingt ihr dabei, die Fälle der in der Praxis angewandten und zum Teil sehr komplexen Ansätze verständlich und mit hoher Objektivität darzustellen.
Das Werk befasst sich im Hauptteil mit innovativen Aspekten des Electronic Relationship Marketings im Private Banking. Hierbei nimmt die Autorin zu Einsatzpotentialen und Erfolgsfaktoren des Electronic Relationship Marketing im Bankgeschäft Stellung und überprüft deren praktische Bedeutung mit Hilfe einer empirischen Untersuchung.
Das Buch ist eine äußerst wertvolle Quelle für Studierende in höheren Semestern, die sich im Rahmen wissenschaftlicher Arbeiten oder ihrer Studienschwerpunkte intensiv mit Fragen des E-Business und Bankmarketings befassen. Es ist ebenso für Bankpraktiker von sehr hohem Nutzen, die bei der Suche nach Konzepten zur Realisierung von Wettbewerbsvorteilen im E-Business einen systematischen Leitfaden gut gebrauchen können. Nicht zuletzt tragen auch die Vielzahl der weiterführenden Literaturquellen, die ausgewählten Statistiken sowie das umfassende Schlagwortregister zum sehr hohen Gebrauchswert des Werkes bei.

Werbetext
Mit digitaler Nähe Kundenbeziehungen festigen und Kosten senken.
Kurzbeschreibung
Mit digitaler Nähe Kundenbeziehungen festigen und Kosten senken. Von besonderem Nutzen sind die eindrucksvollen Untersuchungen zu den Einsatzpotenzialen von Electronic-Customer-Care-Technologien.
ber den Autor und weitere Mitwirkende
Professor Dr. Sonja-Maria Salmen lehrt Betriebswirtschaftslehre, Online-Marketing, Customer Relationship Management sowie E-Business-Strategien im Studiengang Electronic Business an der Fachhochschule Heilbronn.