



Pricing in Business-to-Business-Geschäftsbeziehungen: Eine Analyse der Preissuche und der Preisfairness



Download



Online Lesen


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

Pricing in Business-to-Business-Geschäftsbeziehungen: Eine Analyse der Preissuche und der Preisfairness

Jan Allmann

**Pricing in Business-to-Business-Geschäftsbeziehungen: Eine Analyse der Preissuche und der
Preisfairness** Jan Allmann

 [Download Pricing in Business-to-Business-Geschäftsbeziehun ...pdf](#)

 [Online lesen Pricing in Business-to-Business-Geschäftsbezieh ...pdf](#)

Downloaden und kostenlos lesen Pricing in Business-to-Business-Geschäftsbeziehungen: Eine Analyse der Preissuche und der Preisfairness Jan Allmann

196 Seiten

Kurzbeschreibung

Ein Verständnis der preisbezogenen Kundenwahrnehmungen in Business-to-Business-Geschäftsbeziehungen ist? sowohl in der Unternehmenspraxis als auch in der Marketingforschung? nur rudimentär vorhanden. Auf Basis von zwei branchenübergreifenden Unternehmensbefragungen und drei empirischen Studien untersucht Jan Allmann vor diesem Hintergrund die Konzepte der Preissuche und der Preisfairness im Business-to-Business-Kontext. Er identifiziert Einflussfaktoren, Auswirkungen sowie Kontextfaktoren und leistet somit einen Beitrag zum besseren Verständnis der Aufnahme und Verarbeitung von Preisinformationen durch organisationale Kunden und infolgedessen zur Professionalisierung des Preismanagements von Anbietern auf Business-to-Business-Märkten. Buchrückseite

Ein Verständnis der preisbezogenen Informationssuche und -beurteilung durch Kunden in Business-to-Business-Geschäftsbeziehungen ist – sowohl in der Unternehmenspraxis als auch in der Marketingforschung – nur rudimentär vorhanden. Vor diesem Hintergrund untersucht Jan Allmann die Konzepte der Preissuche und der Preisfairness im Business-to-Business-Kontext und identifiziert deren Einflussfaktoren, Auswirkungen sowie Kontextfaktoren. Über den Autor und weitere Mitwirkende

Dr. Jan Allmann promovierte bei Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Christian Homburg am Lehrstuhl für ABWL und Marketing I an der Universität Mannheim.

Download and Read Online Pricing in Business-to-Business-Geschäftsbeziehungen: Eine Analyse der Preissuche und der Preisfairness Jan Allmann #169KVIFQ7H4

Lesen Sie Pricing in Business-to-Business-Geschäftsbeziehungen: Eine Analyse der Preissuche und der Preisfairness von Jan Allmann für online ebook Pricing in Business-to-Business-Geschäftsbeziehungen: Eine Analyse der Preissuche und der Preisfairness von Jan Allmann Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen Pricing in Business-to-Business-Geschäftsbeziehungen: Eine Analyse der Preissuche und der Preisfairness von Jan Allmann Bücher online zu lesen. Online Pricing in Business-to-Business-Geschäftsbeziehungen: Eine Analyse der Preissuche und der Preisfairness von Jan Allmann ebook PDF herunterladen Pricing in Business-to-Business-Geschäftsbeziehungen: Eine Analyse der Preissuche und der Preisfairness von Jan Allmann Doc Pricing in Business-to-Business-Geschäftsbeziehungen: Eine Analyse der Preissuche und der Preisfairness von Jan Allmann Mobipocket Pricing in Business-to-Business-Geschäftsbeziehungen: Eine Analyse der Preissuche und der Preisfairness von Jan Allmann EPub