Seebacher

B2B-Marketing

Wie Sie die Marketing-Abteilung vom Kostenfaktor zum Umsatzfaktor machen

Dieses Buch bringt den aktuellen Erfahrungs- und Wissenstand im B2B-Marketing auf den Punkt. Anhand von aktuellen Beispielen aus der Industrie erfährt der Leser, wie man es im konservativen Umfeld der Industrie schafft, Marketing und dessen Stellenwert auf eine neue, für den nachhaltigen Unternehmenserfolg entscheidende Ebene zu heben. Anhand des Marketing-Reifegrad-Modells des Autors wird erklärt, wie ein Industriegüter-Marketing-Manager die Entwicklung seines Marketing-Teams proaktiv gestalten kann. So wird es möglich, die Marketingabteilung ungeachtet ihrer Größe und ihres Budgets vom unbeachteten, oftmals belächelten Kostentreiber hin zu einem im Unternehmen strategisch positionierten, in alle wichtigen Entscheidungen eingebundenen, wesentlichen Treiber für Umsatz und Vertriebserfolg zu entwickeln.

Dieses Buch bringt den aktuellen Erfahrungs- und Wissenstand im B2B-Marketing auf den Punkt. Anhand von aktuellen Beispielen aus der Industrie erfährt der Leser, wie man es im konservativen Umfeld der Industrie schafft, Marketing und dessen Stellenwert auf eine neue, für den nachhaltigen Unternehmenserfolg entscheidende Ebene zu heben. Anhand des Marketing-Reifegrad-Modells des Autors wird erklärt, wie ein Industriegüter-Marketing-Manager die Entwicklung seines Marketing-Teams proaktiv gestalten kann. So wird es möglich, die Marketingabteilung ungeachtet ihrer Größe und ihres Budgets vom unbeachteten, oftmals belächelten Kostentreiber hin zu einem im Unternehmen strategisch positionierten, in alle wichtigen Entscheidungen eingebundenen, wesentlichen Treiber für Umsatz und Vertriebserfolg zu entwickeln.



14,99 €
14,01 € (zzgl. MwSt.)

Lieferfrist: bis zu 10 Tage

Artikelnummer: 9783658309701
Medium: Buch
ISBN: 978-3-658-30970-1
Verlag: Springer
Erscheinungstermin: 10.07.2020
Sprache(n): Deutsch
Auflage: 1. Auflage 2020
Serie: essentials
Produktform: Kartoniert
Gewicht: 112 g
Seiten: 60
Format (B x H): 148 x 210 mm

Kundenservice Verlag Dr. Otto Schmidt KG
Neumannstraße 10, 40235 Düsseldorf | kundenservice@otto-schmidt.de | 0221-93738-997 (Inland)