



Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition)

Linda Dithmer

Download now

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

Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition)

Linda Dithmer

Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) Linda Dithmer

Studienarbeit aus dem Jahr 2009 im Fachbereich **BWL - Marketing, Unternehmenskommunikation, CRM, Marktforschung, Social Media**, Note: 2.0, Technische Fachhochschule Wildau (Fachbereich

Betriebswirtschaft / Wirtschaftsinformatik), Veranstaltung: Information System Management, Sprache:

Deutsch, Abstract: Der heute existierende Warenmarkt ist durch enorme Produktvielfalt gekennzeichnet. In jeglicher Warenkategorie gibt es eine Vielzahl von Anbietern und Produkten, was dazu führt, dass ein Überangebot für den Käufer existiert. Die Auswahl sowie die Preis-differenzen sind groß.

Das führt seitens der Anbieter zu einem erheblichen Konkurrenzdruck, der dazu führt, den Kunden davon zu überzeugen, bei Anbieter A zu kaufen und nicht bei Anbieter B. Der Kunde hat aufgrund der großen Auswahl die Wahl bei wem er kauft, was zu einer höheren Fluktuation innerhalb der Produktangebotspalette führt. War der Kunde bei Anbieter A unzufrieden, geht er zu Anbieter B und so weiter. Die Anbieter sind austauschbarer geworden. Das heißt, die Marktstruktur lässt sich als einen Käufermarkt beschreiben. Das bedeutet eine Verschiebung der Marktposition, da der Käufer aufgrund eines hohen Angebotsvolumens die Auswahl und damit die stärkere Markt-position inne hat.

Deshalb hat die Suche nach Möglichkeiten Kunden dauerhafter an sich zu binden stark zugenommen. Der Kunde ist für ein Unternehmen der wichtigste Erfolgsfaktor und muss daher mit besonderer Sorgfalt und Fürsorge behandelt werden. Im Zuge dieser Entwicklung wurden Kundenbindungsprogramme eingeführt. Sie können wie eine „Wiederauferstehung des guten alten Rabattmarkensystems in neuem Gewand“ gesehen werden. Wir sehen, das Konzept ist nicht ganz neu, jedoch findet es eine Erweiterung durch innovative Maßnahmen, auf die im Laufe der Arbeit genauer eingegangen wird. Ziel dieser Maßnahmen ist es immer, dem Unternehmen ein besonders effektives Mittel an die Hand zu geben, die Kundenbeziehung aktiv zu gestalten mit dem Ziel, die Kundenzufriedenheit zu steigern und damit eine besondere Bindung zum Unternehmen herzustellen.

In dieser Arbeit soll der Aspekt Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa „Miles & More“ näher betrachtet werden. Welche besondere Bedeutung hat die Kundenbindung im Customer Relationship Management? Welche Auswirkung hat sie auf den Erfolg bzw. Misserfolg eines Kundenclubs? Viele Unternehmen haben Kundenbindungsprogramme eingeführt, Tendenz steigend. Warum ist das so?

 [Download Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vi ...pdf](#)

 [Read Online Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des ...pdf](#)

Download and Read Free Online Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) Linda Dithmer

From reader reviews:

Gerald James:

What do you think about book? It is just for students because they are still students or that for all people in the world, exactly what the best subject for that? Just you can be answered for that query above. Every person has different personality and hobby for each and every other. Don't to be pushed someone or something that they don't wish do that. You must know how great and important the book Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition). All type of book can you see on many options. You can look for the internet methods or other social media.

Mildred Smith:

The e-book untitled Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) is the publication that recommended to you to see. You can see the quality of the guide content that will be shown to an individual. The language that author use to explained their way of doing something is easily to understand. The article writer was did a lot of research when write the book, so the information that they share to you is absolutely accurate. You also will get the e-book of Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) from the publisher to make you considerably more enjoy free time.

Mitchell Diaz:

The reserve with title Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) has a lot of information that you can learn it. You can get a lot of benefit after read this book. This book exist new knowledge the information that exist in this book represented the condition of the world at this point. That is important to yo7u to understand how the improvement of the world. That book will bring you inside new era of the internationalization. You can read the e-book on your own smart phone, so you can read the item anywhere you want.

Gregory Morrow:

You may spend your free time to learn this book this reserve. This Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) is simple bringing you can read it in the park, in the beach, train and soon. If you did not include much space to bring the printed book, you can buy the actual e-book. It is make you simpler to read it. You can save the particular book in your smart phone. Consequently there are a lot of benefits that you will get when you buy this book.

**Download and Read Online Kundenbindung durch Kundenclubs
am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and
More" (German Edition) Linda Dithmer #D7R2EOB5NCG**

Read Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) by Linda Dithmer for online ebook

Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) by Linda Dithmer 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 Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) by Linda Dithmer books to read online.

Online Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) by Linda Dithmer ebook PDF download

Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) by Linda Dithmer Doc

Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) by Linda Dithmer Mobipocket

Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) by Linda Dithmer EPub