



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:

William Emmer:

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

Omar Stewart:

People live in this new day of lifestyle always try to and must have the extra time or they will get large amount of stress from both lifestyle and work. So , when we ask do people have time, we will say absolutely without a doubt. People is human not just a robot. Then we question again, what kind of activity have you got when the spare time coming to anyone of course your answer can unlimited right. Then do you ever try this one, reading guides. It can be your alternative inside spending your spare time, the book you have read will be Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition).

Penny Risley:

Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) can be one of your starter books that are good idea. We recommend that straight away because this publication has good vocabulary that may increase your knowledge in words, easy to understand, bit entertaining but nonetheless delivering the information. The article author giving his/her effort to put every word into delight arrangement in writing Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) but doesn't forget the main level, giving the reader the hottest and also based confirm resource info that maybe you can be considered one of it. This great information can drawn you into brand new stage of crucial imagining.

James Valenzuela:

In this era globalization it is important to someone to receive information. The information will make anyone to understand the condition of the world. The condition of the world makes the information much easier to share. You can find a lot of personal references to get information example: internet, newspaper, book, and soon. You can observe that now, a lot of publisher this print many kinds of book. Typically the book that recommended to you is Kundenbindung durch Kundenclubs am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and More" (German Edition) this e-book consist a lot of the information of the condition of this world now. That book was represented how does the world has grown up. The terminology styles that writer value to explain it is easy to understand. The particular writer made some exploration when he makes

this book. That's why this book suitable all of you.

**Download and Read Online Kundenbindung durch Kundenclubs
am Beispiel des Vielfliegerprogramms der Lufthansa "Miles and
More" (German Edition) Linda Dithmer #JYR07OK1VUI**

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