

Lippold

Marketing für Unternehmensberatungen

B2B-Marketing im digitalen Wandel

Vor dem Hintergrund des digitalen Wandels haben sich auch die Markt- und Wettbewerbsbedingungen der Beratungsunternehmen verändert. Eine Branche, deren Wurzeln zumeist bei Technikern und Tüftlern zu suchen sind, steht vor der Herausforderung, unter den veränderten Rahmenbedingungen erfolgversprechende und schlüssige Marketing-Konzepte zu entwickeln. Das Buch verfolgt das Ziel, ein Vorgehensmodell für den Vermarktungsprozess von Beratungsleistungen zu entwerfen. Es liefert eine phasenbezogene Darstellung der Vermarktung, die dem Management von Unternehmensberatungen Ansatzpunkte bietet, um die einzelnen Elemente der Marketing-Gleichung zu optimieren.

Cover

24,95 €

23,32 € (zzgl. MwSt.)

*sofort versandfertig, Lieferzeit: 1-3
Werktage*

Artikelnummer: 9783111374499

Medium: Buch

ISBN: 978-3-11-137449-9

Verlag: De Gruyter

Erscheinungstermin: 29.01.2024

Sprache(n): Deutsch

Auflage: 1. Auflage 2024

Produktform: Kartoniert

Gewicht: 392 g

Seiten: 210

Format (B x H): 164 x 236 mm

