



Springer Gabler

1.
Auflage

1. Aufl. 2020, XV, 490 S. 97
Abb., 78 Abb. in Farbe.

Gedrucktes Buch

Softcover

Gedrucktes Buch

Softcover

ISBN 978-3-658-28027-7

£ 29,99 | CHF 42,00 | 35,51 € |

39,06 € (A) | 37,99 € (D)

lieferbar

Rabattgruppe

Standard (0)

Produktkategorie

Fachbuch

Betriebswirtschaftslehre : Marketing

Kalka, Regine, Krämer ist, Andreas (Hrsg.)

Preiskommunikation

Strategische Herausforderungen und innovative Anwendungsfelder

- **Erstes umfassendes Werk zur Preiskommunikation**
- **Zeigt preispsychologische und strategische Aspekte**
- **Stellt Preiskommunikationsmöglichkeiten und -maßnahmen im B2B- und B2C-Markt vor**
- **Mit zahlreichen Beispielen aus verschiedenen Branchen und Unternehmen**

Dieses Buch zeigt, wie Preise im Gesamtzusammenhang der Digitalisierung, innovativer Preismodelle und neuer Erkenntnisse des Behavioral Pricing kommuniziert werden sollten. Renommiertere Autoren aus Wissenschaft und Praxis beschreiben die Aufgaben sowie die veränderten Rahmenbedingungen der Preiskommunikation. Anschließend analysieren sie die preispsychologischen und strategischen Aspekte der Preiskommunikation. Hier wird insbesondere ein Augenmerk darauf gelegt, welcher Zusammenhang zwischen Preisdarstellung und -wahrnehmung sowie zwischen Angebotsoptionen und Preiskommunikation besteht. Im Rahmen der strategischen Aspekte geht es um die Beziehung zwischen Preispositionierung und Preiskommunikation, dem Zielkonflikt zwischen Preisvereinfachung versus Preisdifferenzierung sowie die Preiskommunikation von individuellen Preisen aus Unternehmens- und Verbrauchersicht. Der Frage nach den richtigen Argumenten und Maßnahmen der Kommunikation bei Preisveränderungen gegenüber Wettbewerbern und Endkunden widmet sich ein weiteres Kapitel. Ein Schwerpunkt des Buches ist die spezifische Darstellung von Preiskommunikationsmöglichkeiten und -maßnahmen in einzelnen Anwendungsfeldern von B2B- und B2C-Märkten. Abschließend werden die Wirkungsmessung sowie die rechtlichen Aspekte der Preiskommunikation näher beleuchtet und ein Ausblick auf die neuen Perspektiven für die Preiskommunikation in der digitalen Welt gegeben. Eine Vielzahl allgemeiner Branchenpraxisbeispiele als auch konkrete Unternehmensfallbeispiele der Porsche AG, Deutschen Bahn, Beckers Bester, Firth Industries, Sacher Hotels und des Rhein-Main-Verkehrsverbands (RMV) tragen zur Veranschaulichung bei.

Bestellen Sie online unter springer.com/booksellers

Springer Nature Customer Service Center GmbH

Customer Service

Tiergartenstrasse 15-17

69121 Heidelberg

Germany

T: +49 (0)6221 345-4301

row-booksellers@springernature.com



ISBN 978-3-658-28027-7 / BIC: KJS / SPRINGER NATURE: SC513000

€ (D) sind gebundene Ladenpreise in Deutschland und enthalten 7 % für Printprodukte bzw. 19 % MwSt. für elektronische Produkte. € (A) sind gebundene Ladenpreise in Österreich und enthalten 10 % für Printprodukte bzw. 20% MwSt. für elektronische Produkte. Die mit * gekennzeichneten Preise sind unverbindliche Preisempfehlungen und enthalten die landesübliche MwSt. Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.