



2014, XIII, 43 S. 22 Abb.

#### Printed book

Softcover

[1] 14,99 € (D) | 15,41 € (A) | CHF  
17,00

#### eBook

[2] 4,99 € (D) | 4,99 € (A) | CHF 5,50

Available from your library or  
[springer.com/shop](http://springer.com/shop)

Martina Schäfer

# Erfolgsfaktor Alleinstellungsmerkmal

Das Fundament für eine starke Kanzleimarkte

Series: essentials

- Ein neuer Beitrag aus der Reihe Springer Essentials.
- Alles Wissenswerte um den USP für Kanzleien

Die Zahl der Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer ist in wenigen Jahren enorm angestiegen. Der Markt für die Kanzleien wird immer enger. Umso wichtiger ist es, sich gegenüber dem Wettbewerb klar zu positionieren und von diesem abzuheben. Denn nur dies garantiert langfristig den wirtschaftlichen Erfolg einer Kanzlei. Ein entscheidender Erfolgsfaktor ist dabei ein gut gewähltes Alleinstellungsmerkmal (USP), das das Nutzenversprechen einer Kanzlei kommuniziert und den Mandanten Orientierung gibt. Martina Schäfer stellt rechtliche und steuerliche Aspekte vor, aus denen sich der passende USP für die Kanzlei entwickeln lässt. Außerdem zeigt sie, wie dabei am geschicktesten vorgegangen werden soll.

Order online at [springer.com](http://springer.com) / or for the Americas call (toll free) 1-800-SPRINGER / or email us at: [customerservice@springernature.com](mailto:customerservice@springernature.com). / For outside the Americas call +49 (0) 6221-345-4301 / or email us at: [customerservice@springernature.com](mailto:customerservice@springernature.com).

The first € price and the £ and \$ price are net prices, subject to local VAT. Prices indicated with [1] include VAT for books; the €(D) includes 7% for Germany, the €(A) includes 10% for Austria. Prices indicated with [2] include VAT for electronic products; 19% for Germany, 20% for Austria. All prices exclusive of carriage charges. Prices and other details are subject to change without notice. All errors and omissions excepted. [3] No discount for MyCopy.

