



1. Aufl. 2019, XI, 57 S. 24 Abb.

Printed book

Softcover

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

eBook

[2]4,99 € (D) | 4,99 € (A) | CHF 5,00

Available from your library or
springer.com/shop

Dirk Lippold

Neue Perspektiven für das B2B-Marketing

Geschäftsbeziehungen zwischen Unternehmen effizient gestalten

Series: essentials

- Überblick über B2B-Marketing
- Stringender praxiserprobter Handlungsrahmen
- Viele wertvolle praktische Tipps

Marketing und Vertrieb sind entscheidende Faktoren einer erfolgreich operierenden Unternehmenseinheit – wenn auch das Branding, also eine solide Marke, in vielen Fällen die Initialzündung für spätere Aufträge sein kann. Dirk Lippold zeigt in diesem essential auf, wie das Marketing mit seiner Denkhaltung dem Unternehmen und sich selber nicht nur helfen, sondern auch entscheidende Impulse verleihen kann. Rückenwind und eine frische Perspektive gibt dabei die Anwendung der Marketing-Gleichung als zukunftsweisendes Denk- und Handlungskonzept im B2B-Sektor.



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