



Softcover reprint of the original 1st ed. 2000, X, 147 S. 51 Abb.

Printed book

Softcover

[1] 32,99 € (D) | 33,91 € (A) | CHF 36,50

eBook

[2] 24,99 € (D) | 24,99 € (A) | CHF 29,00

Available from your library or springer.com/shop

Dirk Bauer

Telemarketing

Mit Database Management und neuen Vertriebsstrukturen zum Erfolg

Series: XBusiness Computing

• Erfolgreiche Umsetzung der Vertriebsstrategie Telemarketing

Nur ein Unternehmen, das richtig kommuniziert - nach innen und außen -, kann sich in einer sich schnell ändernden Welt behaupten. Unternehmensstrategien wie Telemarketing liegen voll im Trend. Die erste Euphorie ebbt allerdings schon langsam ab. Zeit also, differenziert an diese neue Entwicklung heranzugehen und sich zu überlegen, wo und in welcher Form ein solches Konzept für ein Unternehmen wirklich Nutzen bringen kann. Telemarketing ist keine Management-Strategie, sondern eine neue Vertriebsform von Produkten und Dienstleistungen mittels der neuen Medien wie Telefon, Telefax und Internet. Das heißt ein "Kommunikations-Mix", der erfolgreich in Unternehmen zur Steigerung des Geschäftserfolges eingesetzt werden kann. Dieses Buch soll ein Handbuch für die praktische Umsetzung von Telemarketing-Konzepten sein. Wir werden dem interessierten Leser einen Überblick über die verschiedenen Arten des Marketings geben sowie Methoden zur Einführung von Telemarketing vorstellen. Wir werden jedoch auch mit den Vorurteilen und den Allheilmitteln aufräumen. Telemarketing versteht sich als ökonomische Methode zur Vertriebsunterstützung und nicht als der Stein der Weisen. Wir werden Ihnen Zahlen, Daten und Fakten geben zur Umsetzung und wirtschaftlichen Berechnung von Telemarketing-Konzepten. Telemarketing setzt auch ein Database-Management voraus.

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.

