



### Springer Gabler

1st  
edition

1. Aufl. 2015, XVII, 202 S.  
38 Abb.

### Printed book

Softcover

### Printed book

Softcover

ISBN 978-3-658-10701-7

\$ 74,99

Available

### Discount group

Professional Books (2)

### Product category

Monograph

### Series

Beiträge zur empirischen Marketing- und Vertriebsforschung

### Business and Management : Marketing

Schumacher, Hanna

# Preis und Prestige

## Effekte von Verkaufsförderungen auf Prestigemarken in der Automobilindustrie

### • Wirtschaftswissenschaftliche Studie

Hanna Schumacher zeigt die unterschiedlichen Auswirkungen von Verkaufsförderungen wie Listenpreissenkungen, monetäre und nichtmonetäre Rabatte auf die Markenwahrnehmung und auf die Kaufintention bei langlebigen Wirtschaftsgütern auf. Die Ergebnisse ihrer Untersuchung, deren Grundlage insgesamt über 1200 Interviews mit Automobilkunden bilden, deuten darauf hin, dass sich die Wirkung bei Prestigemarkenprodukten im Vergleich zu Nicht-Prestigemarkenprodukten unterscheidet. Es wird zudem aufgezeigt, dass diese Effekte von den Persönlichkeitsmerkmalen der Kunden beeinflusst werden.

### Order online at [springer.com/booksellers](http://springer.com/booksellers)

Springer Nature Customer Service Center LLC

233 Spring Street

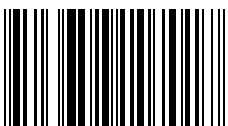
New York, NY 10013

USA

T: +1-800-SPRINGER NATURE

(777-4643) or 212-460-1500

[customerservice@springernature.com](mailto:customerservice@springernature.com)



ISBN 978-3-658-10701-7 / BIC: KJS / SPRINGER NATURE: SC513000

Prices and other details are subject to change without notice. All errors and omissions excepted. Americas: Tax will be added where applicable. Canadian residents please add PST, QST or GST. Please add \$5.00 for shipping one book and \$ 1.00 for each additional book. Outside the US and Canada add \$ 10.00 for first book, \$5.00 for each additional book. If an order cannot be fulfilled within 90 days, payment will be refunded upon request. Prices are payable in US currency or its equivalent.