



1. Aufl. 2018, IX, 609 S. 95 Abb.

Printed book

Hardcover

[1]64,99 € (D) | 66,81 € (A) | CHF 72,00

eBook

[2]49,99 € (D) | 49,99 € (A) | CHF 57,50

Available from your library or springer.com/shop

Manfred Bruhn, Karsten Hadwich (Eds.)

Service Business Development

Band 2. Methoden – Erlösmodelle – Marketinginstrumente

Series: Forum Dienstleistungsmanagement

- **Informiert umfassend über neue Erkenntnisse**
- **Gibt einen Einblick in die aktuelle wissenschaftliche Diskussion**
- **Zeigt, wie neue Wachstumsmöglichkeiten identifiziert und entwickelt werden können**
- **Diskutiert die Entwicklung von neuen Services, die Einführung innovativer servicebasierter Geschäftsmodellen sowie den Eintritt in neue Servicemärkte auf Basis eines systematischen Service Business Developments**
- **Erläutert, wie zur Professionalisierung des Service Business Developments verschiedene Konzepte und Techniken eingesetzt werden können**

Im „Forum Dienstleistungsmanagement“ diskutieren renommierte Autoren umfassend und facettenreich, wie Unternehmen durch Serviceleistungen eine zielorientierte Unternehmensentwicklung betreiben können. Die Autoren erläutern, welche verschiedenen Konzepte und Techniken zur Professionalisierung des Service Business Development eingesetzt werden können und zeigen unterschiedliche branchenspezifische Perspektiven auf. Band 2 befasst sich mit den spezifischen Methoden des Service Business Development, den Erlösmodellen und Marketinginstrumenten sowie der Implementierung des Service Business Development. Der Inhalt Methoden des Service Business Development Erlösmodelle im Service Business Development Marketinginstrumente im Service Business Development Implementierung des Service Business Development Branchenspezifische Besonderheiten des Service Business Development

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.

