

# Internationales Key Account Management: Ein Vergleich Zwischen B2b- Und B2c-sektor - Florian Kleemann

[DOWNLOAD HERE](#)

Diese Arbeit setzt sich mit einem der wichtigsten Vertriebskonzepte der letzten Jahrzehnte auseinander dem Key Account Management. Die konstante Weiterentwicklung in der Wissenschaft ebenso wie die verstärkte Differenzierung in der Wirtschaft lässt es dabei gegeben erscheinen, das Phänomen Key Account Management und dessen Stoßrichtungen unter seinem zentralen Aspekt zu betrachten: dem Kunden. So sollen mit dem Investitions- bzw. Konsumgüterbereich die wesentlichen Kundengruppen unterschieden, aber auch Gemeinsamkeiten in beiden Märkten aufgezeigt werden. Besonderes Augenmerk soll hierbei auf Fragen der Internationalisierung gerichtet werden. Nach einleitenden Worten, die die Herkunft und Entwicklung des Key Account Managements beschreiben, werden zunächst grundlegende Fragen zur betrieblichen Einordnung und Zielsetzungen des Konzepts beantwortet. Für den Bereich B2C wurden dabei als Unternehmen Konsumgüterhersteller mit Einzelhändlern als Kunden angenommen werden. Dem entgegen stehen für den B2B-Bereich vor allem Hersteller von langlebigen Produkten, die anderen Unternehmen zur Leistungserstellung dienen. Hauptteil der Arbeit bildet jedoch die vergleichende Analyse von Key Account Management im B2B- und B2C-Sektor. Unter sechs Gesichtspunkten werden die Charakteristika der beiden Wirtschaftsbereiche beschrieben und differenziert. Wesentliche Unterschiede ergeben sich dabei aufgrund von Marktstruktur (Massen- vs. Nischenmarkt) und Produkten (einfache Verbrauchsgüter vs. erklärungsbedürftige, langfristige Investitionsgüter), die im weiteren die Differenzierungsmerkmale Internationalität, Kaufverhalten, Preis- und Kommunikationspolitik beeinflussen. Die daraus abgeleiteten Handlungsempfehlungen für Unternehmen lauten im B2C-Bereich deshalb die Internationalisierung aktiver in Überlegungen zum Key Account Management einzubeziehen. Für B2B sollte eine Professionalisierung und bessere internationale Koordination im Vordergrund stehen. Beide Sektoren sollten außerdem unter dem organisatorischen Aspekt versuchen, die Aktivitäten im Key Account-Bereich unabhängiger von Einzelpersonen zu gestalten. Studienarbeit aus dem Jahr 2005 im Fachbereich Wirtschaft - Marketing,

Unternehmenskommunikation, CRM, Marktforschung, Note: 1,75, Fachhochschule Landshut  
(Fachbereich BW / EBS), Veranstaltung: Internationale Unternehmensführung, 29 Quellen im  
Literaturverzeichnis, Sprache: Deutsch.Author: Kleemann, Florian Publisher: GRIN Verlag Illustration: N  
Language: GER Title: Internationales Key Account Management: ein Vergleich zwischen B2B- und  
B2C-Sektor Pages: 00029 (Encrypted PDF) On Sale: 2005-01-01 SKU-13/ISBN: 9783638390651  
Category: Business & Economics : Marketing - General

[DOWNLOAD HERE](#)

### Similar manuals:

[Rothenburg Upon The River Tauber Middle Frankonia Bavaria Germany Business Sign Restaurant  
Altes Bruhaus](#)

[BRD Germany Bavaria Upper Bavaria Capitol Of Bavaria Odeons Square Hall Of Generals With  
Lion And The Theatiner Church Towers Of Theatiner Church](#)

[Munich, DEU, 20. May 2005 - Donnersberger Bridge In Munich, On Right Hand Side Is The General  
Customs Office Visible.](#)

[Rich Businessmen](#)

[Rich Businessmen](#)

[Rich Businessmen](#)

[Symbolic For Business Men](#)

[Symbolic For Business Men](#)

[Businesspeople And Money](#)

[Businessman And Money](#)

[Symbolic For Right Way In Business](#)

[Symbolic For Right Way In Business](#)

[Symbolic For Right Way In Business](#)

[Symbolic For Right Way In Business](#)

[Symbolic For Right Way In Business](#)

[Symbolic For Right Way In Business](#)

[Businessman And Money](#)

[Businessman And Money](#)

[Businessman And Money](#)

[Symbolic For Businessmen And Money](#)

[Businessmen And Money](#)

[Businessmen And Money](#)

[Ukraine Kiev Place Of Independence Northern Part With Historical Buildings In Sowjet Realism Architecture With Glasdome Of Shopping Center Globus I Businesspeople Tourists Visitors Blue Sky 2004](#)

[White Nights, GUS Russia St. Petersburg 300 Years Old Venice Of The North Gate From General Staff Building To The Big Square With Alexander Columne Built In 1834 By Architect Auguste Montferrand N](#)

[White Nights, GUS Russia St. Petersburg 300 Years Old Venice Of The North Gate From General Staff Building To The Big Square With Alexander Columne Built In 1834 By Architect Auguste Montferrand N](#)

[White Nights, GUS Russia St. Petersburg 300 Years Old Venice Of The North Gate From General Staff Building To The Big Square With Alexander Columne Built In 1834 By Architect Auguste Montferrand N](#)

[White Nights, GUS Russia St. Petersburg 300 Years Old Venice Of The North Victory Coach On The Gate General Staff Building To The Big Square](#)

[White Nights, GUS Russia St. Petersburg 300 Years Old Venice Of The North Victory Coach On The Gate Of The General Staff Building To The Big Square With Alexander Columne Built In 1834 Near Eremit](#)

[White Nights, GUS Russia St. Petersburg 300 Years Old Venice Of The North Victory Coach On The Gate Of The General Staff Building To The Big Square With Alexander Columne Built In 1834 Near Eremit](#)

[White Nights, GUS Russia St. Petersburg 300 Years Old Venice Of The North Victory Coach On The Gate Of The General Staff Building To The Big Square With Alexander Columne Built In 1834 Near Eremit](#)

[White Nights, GUS Russia St. Petersburg 300 Years Old Venice Of The North Victory Coach On The Gate Of The General Staff Building To The Big Square With Alexander Columne Built In 1834 Near Eremit](#)

[GUS Russia St. Petersburg 300 Years Old Venice Of The North Victory Coach On The Gate Of The General Staff Building To The Big Square](#)

[GUS Russia St. Petersburg 300 Years Old Venice Of The North Victory Coach On The Gate Of The General Staff Building To The Big Square](#)

[White Nights, GUS Russia St. Petersburg 300 Years Old Venice Of The North Gate From General Staff Building To The Big Square With Alexander Columne Built In 1834 By Architect Auguste Montferrand N](#)

[GUS Russia St. Petersburg 300 Years Old Venice Of The North Gate From General Staff Building To The Big Square With Alexander Columne Built In 1834 By Architect Auguste Montferrand Near Eremitage](#)

[White Nights, GUS Russia St. Petersburg 300 Years Old Venice Of The North Big Square With Alexander Columne Built In 1834 By Architect Auguste Montferrand And The Building Of General Staff And The](#)

[White Nights, GUS Russia St Petersburg 300 Years Old Venice Of The North At The Royal Field Memorial For Generalism Alexander Suworow](#)

[Crosswalk With Yellow Car-stop Button And A Businessman Crossing. Paarl - South-Africa](#)

[Businessmann Standing In A Papership Made Of Banknote](#)

[Businessmann Standing In A Papership Made Of Banknote](#)

[Businessmann Standing In A Papership Made Of Banknote](#)

[Businesspeople Looking Through A Loupe On A Papership Made Of Euro Banknote](#)

[Businesspeople Looking Through A Loupe On A Papership Made Of Euro Banknote](#)

[Business People Looking Through A Loupe](#)

[Business People Looking Through A Loupe](#)

[Symbolic Business People Under Loupe](#)

[Accumulation Of Inflatable Multicolored Swimming Tires In Business For Beach Accessories.](#)

[Morning Mood In The Brussels City Center To The St. Michels St. Michiels Cathedral. Illuminated Business In A Wilhelminian Style Building Before Cathedral In The Blue Morning Light.](#)

[Business Manager With No Money In His Pocket Is Totally Washed Out](#)

[Business Manager With No Money In His Pocket Is Totally Washed Out](#)