

(Read free) Controlling des Vertriebs (German Edition)

# Controlling des Vertriebs (German Edition)

*Ewald Muhr*

*ePub | \*DOC | audiobook | ebooks | Download PDF*

**Ewald Muhr**

---

**Controlling des Vertriebs**

Studienarbeit



DOWNLOAD



READ ONLINE

#4283722 in eBooks 2003-10-01 2003-10-01 File Name: B007A3SQXS | File size: 72.Mb

**Ewald Muhr : Controlling des Vertriebs (German Edition)** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Controlling des Vertriebs (German Edition):

Studienarbeit aus dem Jahr 2003 im Fachbereich BWL - Controlling, Note: Sehr Gut, Campus02 Fachhochschule der Wirtschaft Graz (Marketing), Sprache: Deutsch, Abstract: Zentrales Thema und Ziel dieser Arbeit ist es, auf dem Fundament einer wissenschaftlichen Analyse die wesentlichen Aspekte des Marketing Controlling fuuml;r die Vertriebs- und Serviceorganisationen zu durchleuchten und darauf aufbauend Verbesserungen fuuml;r Vertriebsaktivitauml;ten zu erarbeiten. Die Arbeit ist in einen konzeptionellen und einen praktischen Teil

gegliedert. Der theoretische Teil befasst sich mit den Grundlagen des Vertriebs und des Marketing Controlling. Es werden die Begriffe zum Verständnis dieser Arbeit vorgestellt und die Zusammenhänge zwischen Vertrieb, Controlling und Marketing Controlling erläutert. Im Praxisteil erfolgt eine Darstellung der derzeitigen Situation hinsichtlich Vertriebs- und Marketingorganisation der STEWEAG-STEAG GmbH (SSG) und ihrer Kundenstruktur sowie der verwendeten Vertriebskanäle. Das Hauptaugenmerk liegt hierbei auf dem eingesetzten Inbound Call Center, das in der SSG als Vertriebskanal für das Segment der Massenkunden eingesetzt wird. In weiterer Folge werden einige der bereits eingesetzten Instrumente des Marketing Controlling für das Call Center vorgestellt und diskutiert. Im abschließenden Teil wird eine Empfehlung über den Einsatz eines strategischen Controlling-Instrumentes abgegeben und eine Kosten-Nutzen-Schaätzung erarbeitet, um weitere Marktvorteile zu gewinnen. Aufgrund des eingeschränkten Umfangs dieser Arbeit werden gewisse Grundlagen des Marketing und Controlling vorausgesetzt und diverse Begriffe nicht tiefgreifender erklärt.