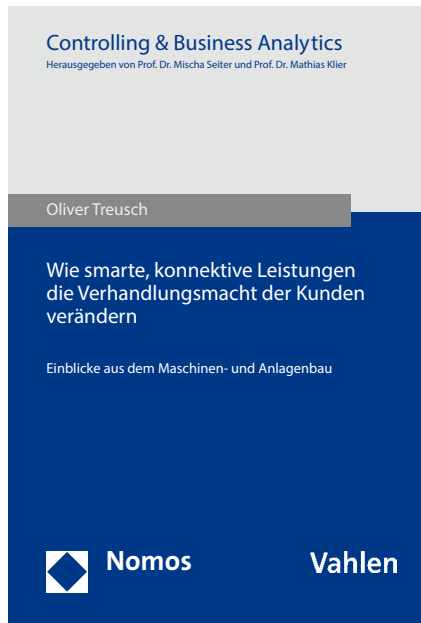




Nomos

Smarte, konnektive Leistungen reduzieren die Verhandlungsmacht der Kunden – Aber wie?



Wie smarte, konnektive Leistungen die Verhandlungsmacht der Kunden verändern

Einblicke aus dem Maschinen- und Anlagenbau

Von Dr. Oliver Treusch

2021, 312 S., brosch., 64,- €

ISBN 978-3-8487-8267-3

(Controlling & Business Analytics)

www.nomos-shop.de/isbn/978-3-8487-8267-3

Konnektive Produkte und Smart Services verändern die Kunden-Anbieter-Beziehungen und stellen Maschinenbauer vor neue Herausforderungen im Wettbewerb. Wie verändern diese smarten, konnektiven Leistungen nun die Verhandlungsmacht der Kunden? Welche Treiber spielen eine besondere Rolle? Auf diese Fragen finden Führungskräfte aus Vertrieb, Marketing und Produktmanagement von Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus in diesem Buch

Antworten. Es unterstützt dabei, die Verhandlungsmacht ihrer Kunden effektiv zu steuern, insbesondere in der Differenzierung und den Wechselkosten.

Dieses Buch widmet sich der Unternehmenssteuerung im Rahmen der digitalen Transformation, insbesondere des Industriegütermarketings und strategischen Managements.

Bestell-Hotline +49 7221 2104-37 | Online www.nomos-shop.de
E-Mail bestellung@nomos.de | Fax +49 7221 2104-43 | oder im Buchhandel

Sie haben das Recht, die Ware innerhalb von 14 Tagen nach Lieferung ohne Begründung an Nördlinger Verlagsauslieferung GmbH & Co. KG, Augsburg Str. 67A, 86720 Nördlingen zurückzusenden. Bitte nutzen Sie bei Rücksendungen im Inland den kostenlosen Abholservice. Ein Anruf unter Tel. +49 7221 2104-45 genügt. Unsere Datenschutzbestimmungen finden Sie unter nomos@shop.de/go/datenschutzerklaerung.

Nomos Verlagsgesellschaft
Waldseestraße 3–5 | D-76530 Baden-Baden | www.nomos.de

 Nomos
eLibrary



Nomos

Smart, Connective Services Reduce Customers' Bargaining Power – But How?



Wie smarte, konnektive Leistungen die Verhandlungsmacht der Kunden verändern

Einblicke aus dem Maschinen- und Anlagenbau

By Dr. Oliver Treusch

2021, 312 pp., pb., € 64.00

ISBN 978-3-8487-8267-3

(Controlling & Business Analytics)

in German

www.nomos-shop.de/isbn/978-3-8487-8267-3

Connective products and smart services are changing customer–supplier relationships and are presenting mechanical engineers with new, competitive challenges. How are these smart, connective services now changing the bargaining power of customers? Which drivers play a special role in this respect? This book provides answers to these questions for executives from sales, marketing and product management in the mechanical engineering

industry. It helps them to effectively manage their customers' bargaining power, especially in terms of differentiation and switching costs.

This book is dedicated to corporate management in the context of digital transformation, especially industrial goods marketing and strategic management.

Hotline for your order +49 7221 2104-37 | Online www.nomos-shop.de
E-Mail orders@nomos.de | Fax +49 7221 2104-43 | or in your local bookstore

You can withdraw from your book order without giving reasons within fourteen days. Simply send your written withdrawal within the given period to: Nördlinger Verlagsauslieferung GmbH & Co. KG, Augsburgstr. 67A, 86720 Nördlingen, Germany or to your bookstore. A withdrawal binds you to return the items. All costs and risks of return are payable by the addressee. You can find our privacy policy online at nomos@shop.de/go/datenschutzerklaerung.

Nomos Verlagsgesellschaft
Waldseestraße 3–5 | D-76530 Baden-Baden | www.nomos.de

 Nomos
eLibrary