



1. Aufl. 2015, VIII, 44 S.

 Springer Gabler Druckausgabe

**Softcover**

**Ladenpreis**

► \*9,99 € (D) | 10,27 € (A) | CHF 11.00

 eBook

**Erhältlich bei Ihrer Bibliothek  
oder**

► [springer.com/shop](http://springer.com/shop)

A. Tank

## **China-Marketing**

Geschäftserfolg im Reich der Mitte

Reihe: essentials

- **Aktuelles Wissen in konzentrierter Form**
- **Erfolgversprechende Strategien für den chinesischen Markt**
- **Mit vielen Praxisbeispielen**

Dieser Ratgeber vermittelt die entscheidenden Faktoren für ein erfolgreiches Marketing in China. Praxisorientiert und verständlich bringt er auf den Punkt, wie Unternehmen in diesem ebenso spannenden wie herausfordernden Marktumfeld bestehen können. Anhand zahlreicher Beispiele erhält der Leser Orientierung und Anregung, um für die eigene Marke eine erfolgversprechende Strategie für den chinesischen Markt zu erarbeiten.

### **Der Inhalt**

- Erfolg im Wunderland
- Chinakompetentes Produktmanagement
- Effektive Marketing-Kommunikation
- Auf dem Weg zur Chinability

### **Die Zielgruppen**

- Manager sowie Fachkräfte im Bereich Marketing
- Studierende und Dozierende der Betriebswirtschaftslehre, Volkswirtschaftslehre und der Sinologie

### **Der Autor**

Dr. Dr. Andreas Tank ist in führender Position für ein deutsches Unternehmen in Shanghai tätig. Er arbeitet seit 2004 in China. Seine Publikationen zum Thema China-Marketing gelten als Standardwerke.

„Der chinesische Markt ist spannend und herausfordernd. Praxisnah und operativ gibt dieses Essential wertvolle Einblicke, worauf es im China-Marketing ankommt.“

Michael Knapp, Marketing Manager Greater China Deutsche Lufthansa AG

„Dr. Dr. Andreas Tank beschreibt kompakt und sehr verständlich die Grundzüge eines erfolgreichen Marketings im chinesischen Markt und zeigt plakativ die teilweise frappierenden Unterschiede zur westlichen Kultur auf. Diese zu kennen und zu akzeptieren ist DER Erfolgsfaktor in China schlechthin. Dieses Booklet hilft der Leserin und dem Leser, einen Einstieg zu finden in das Land der für uns nie endenden (Marketing-)Wunder.“

Ralf Kraemer, Sales and Marketing Director Fujian Benz Automotive

Erhältlich bei Ihrem Buchhändler oder – Springer Customer Service Center GmbH, Haberstrasse 7, 69126 Heidelberg, Germany ► Call: + 49 (0) 6221-345-4301 ► Fax: +49 (0)6221-345-4229 ► Email: [customerservice@springer.com](mailto:customerservice@springer.com) ► Web: [springer.com](http://springer.com)

\* € (D) sind gebundene Ladenpreise in Deutschland und enthalten 7% MwSt; € (A) sind gebundene Ladenpreise in Österreich und enthalten 10% MwSt. CHF und die mit \*\* gekennzeichneten Preise für elektronische Produkte sind unverbindliche Preisempfehlungen und enthalten die landesübliche MwSt. Programm- und Preisänderungen (auch bei Irrtümern) vorbehalten. Es gelten unsere Allgemeinen Liefer- und Zahlungsbedingungen.

Springer-Verlag GmbH, Handelsregistersitz: Berlin-Charlottenburg, HR B 91022. Geschäftsführung: Haank, Mos, Hendriks





<http://www.springer.com/978-3-658-11031-4>

China-Marketing

Geschäftserfolg im Reich der Mitte

Tank, A.

2015, VIII, 44 S., Softcover

ISBN: 978-3-658-11031-4