
Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
2	Grundlegendes zum Direktvertrieb	3
2.1	Kennzeichnung	3
2.2	Direktvertriebskonzept	5
2.3	Vertriebszyklus	11
2.4	Vertriebs-Management	14
2.5	Eignung von Produkten für den Direktvertrieb	16
3	Direktvertrieb als Element von Mehrkanalstrategien	19
3.1	Chancen und Risiken von Direktvertrieb in Mehrkanalstrategien	19
3.2	Checkliste für die Eignung von Direktvertrieb in Mehrkanalstrategien	23
4	Umsetzungsbeispiele für den Direktvertrieb in Mehrkanalstrategien	29
4.1	Vorwerk Staubsauger	29
4.2	Ökostrom	31
4.3	Photovoltaik-Anlagen	33
5	Zusammenfassung und Ausblick	37
	Literatur	39

Der Direktvertrieb in Mehrkanalstrategien

Eine Einführung mit Beispielen für die Umsetzung

Friege, C.

2016, IX, 41 S. 8 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-11558-6