

---

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Einleitung: Stellt das Marketing wirklich den Kunden ins Zentrum? .....</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Vom Branding zum Kaufprozess .....</b>	<b>3</b>
<b>3</b>	<b>Eine Marketing-Konzeption, die wirklich vom Kunden ausgeht. ....</b>	<b>23</b>
<b>4</b>	<b>Schlussfolgerungen und Ausblick .....</b>	<b>41</b>
	<b>Literatur .....</b>	<b>43</b>

Kunden ans Kaufen heranführen

Eine Einführung in den kaufprozessorientierten Ansatz  
im Marketing

Rutschmann, M.

2017, VII, 43 S. 29 Abb., 28 Abb. in Farbe., Softcover

ISBN: 978-3-658-16186-6