



# **mCRM - Möglichkeiten und Grenzen der Kundenbindung im Mobile Business (German Edition)**

*Jan Wehmeyer*

[Download now](#)

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

# mCRM - Möglichkeiten und Grenzen der Kundenbindung im Mobile Business (German Edition)

Jan Wehmeyer

**mCRM - Möglichkeiten und Grenzen der Kundenbindung im Mobile Business (German Edition)** Jan Wehmeyer

Studienarbeit aus dem Jahr 2007 im Fachbereich Medien / Kommunikation - Public Relations, Werbung, Marketing, Social Media, Note: 1,3, Fachhochschule des Mittelstands Bielefeld, Veranstaltung: Marketing, 48 Quellen im Literaturverzeichnis, Sprache: Deutsch, Abstract: In den letzten Jahren hat sich in der westlichen Welt ein bedeutender Wandel zur Informationsgesellschaft vollzogen. Durch die Globalisierung und technische Errungenschaften veränderten sich die Marktstrukturen und Unternehmen müssen sich auf die neuen Gegebenheiten einstellen. Neben der technischen Weiterentwicklung ist dies vor allem die gestiegene Kundenmacht: Kunden wechseln öfter und schneller ihren Anbieter. Aufgrund von wachsendem Kosten- und Ertragsdruck wurde eine Bindung des Kunden zu einer bedeutsamen strategischen Aufgabenstellung für marktorientierte Unternehmen.

Neben der Etablierung des Internets hat sich das Mobiltelefon als ständiger Begleiter der Bevölkerung durchgesetzt. Im Jahr 2006 überstieg in Deutschland die Zahl der Mobilfunkanschlüsse erstmals die Bevölkerungszahl. Mit 82,8 Millionen registrierten Anschlüssen wurde die Verbreitung schneller erreicht als erwartet, weltweit gibt es ca. zwei Milliarden Mobilfunknutzer. Besonders bemerkenswert ist diese rasante Penetrationsgeschwindigkeit, wenn man bedenkt, dass seit Einführung der Mobiltelefone im Jahr 1983 gerade 24 Jahre vergangen sind. In Deutschland benötigte die Festnetz-Telefonie für eine Verbreitung von 50 Millionen Nutzern 50 Jahre, das Internet für die gleiche Verbreitungsrate 15 Jahre und der Mobilfunk gerade 7 Jahre.

Von einem reinen mobilen Telefon hat sich das Handy zu einem multifunktionalen Alleskönner entwickelt. Die handlichen Geräte dienen nicht ausschließlich der Kontaktaufnahme mit Familienmitgliedern, Freunden und Kollegen, sondern auch zur Informationsbeschaffung und zur Überbrückung von Wartezeiten. Ein Mobiltelefon erfüllt somit die Anforderungen der mobilen Informationsgesellschaft 5. Dies wird von einer Umfrage von BBDO untermauert: 31 Prozent der Menschen würden lieber auf ihren Fernseher verzichten als auf ihr Mobiltelefon (12%).

Für die Wirtschaft hat das Mobiltelefon einige interessante Ausprägungen angenommen, um mit dem Kunden in Kontakt zutreten: Ein Mobiltelefon ist neben Schlüsselbund ständiger Begleiter, 6 auch nachts wird das Handy oftmals nicht ausgeschaltet und der Besitzer ist somit nahezu immer und überall erreichbar. Dies ist der entscheidende Faktor, der das Mobile Business auszeichnet. Es ist bei keinem anderen Medium möglich, eine so hohe Reichweite bei gleichzeitiger Minimierung der Streuverluste, also der zielgruppengenaue Ansprache zu realisieren.

[...]

 [Download mCRM - Möglichkeiten und Grenzen der Kundenbindun ...pdf](#)

 [Read Online mCRM - Möglichkeiten und Grenzen der Kundenbind ...pdf](#)



## **Download and Read Free Online mCRM - Möglichkeiten und Grenzen der Kundenbindung im Mobile Business (German Edition) Jan Wehmeyer**

---

### **From reader reviews:**

#### **India Oakley:**

In this 21st hundred years, people become competitive in every way. By being competitive today, people have do something to make these individuals survives, being in the middle of often the crowded place and notice by means of surrounding. One thing that sometimes many people have underestimated the item for a while is reading. That's why, by reading a book your ability to survive enhance then having chance to remain than other is high. For yourself who want to start reading a new book, we give you this kind of mCRM - Möglichkeiten und Grenzen der Kundenbindung im Mobile Business (German Edition) book as basic and daily reading e-book. Why, because this book is greater than just a book.

#### **George Jamison:**

This mCRM - Möglichkeiten und Grenzen der Kundenbindung im Mobile Business (German Edition) tend to be reliable for you who want to be considered a successful person, why. The reason of this mCRM - Möglichkeiten und Grenzen der Kundenbindung im Mobile Business (German Edition) can be on the list of great books you must have is usually giving you more than just simple reading food but feed you actually with information that might be will shock your before knowledge. This book is definitely handy, you can bring it just about everywhere and whenever your conditions throughout the e-book and printed ones. Beside that this mCRM - Möglichkeiten und Grenzen der Kundenbindung im Mobile Business (German Edition) giving you an enormous of experience including rich vocabulary, giving you test of critical thinking that we know it useful in your day pastime. So , let's have it and enjoy reading.

#### **George Hoffman:**

Reading a e-book can be one of a lot of pastime that everyone in the world likes. Do you like reading book and so. There are a lot of reasons why people enjoyed. First reading a reserve will give you a lot of new data. When you read a book you will get new information simply because book is one of numerous ways to share the information or perhaps their idea. Second, studying a book will make a person more imaginative. When you examining a book especially tale fantasy book the author will bring you to definitely imagine the story how the figures do it anything. Third, you can share your knowledge to other folks. When you read this mCRM - Möglichkeiten und Grenzen der Kundenbindung im Mobile Business (German Edition), you could tells your family, friends in addition to soon about yours book. Your knowledge can inspire the mediocre, make them reading a reserve.

#### **Carolyn Lew:**

Reading a book being new life style in this 12 months; every people loves to learn a book. When you go through a book you can get a wide range of benefit. When you read publications, you can improve your knowledge, since book has a lot of information in it. The information that you will get depend on what forms of book that you have read. If you would like get information about your study, you can read education

books, but if you want to entertain yourself read a fiction books, these us novel, comics, in addition to soon. The mCRM - Möglichkeiten und Grenzen der Kundenbindung im Mobile Business (German Edition) will give you new experience in looking at a book.

**Download and Read Online mCRM - Möglichkeiten und Grenzen der Kundenbindung im Mobile Business (German Edition) Jan Wehmeyer #JA8EM9KTU4O**

## **Read mCRM - Möglichkeiten und Grenzen der Kundenbindung im Mobile Business (German Edition) by Jan Wehmeyer for online ebook**

mCRM - Möglichkeiten und Grenzen der Kundenbindung im Mobile Business (German Edition) by Jan Wehmeyer Free PDF d0wnl0ad, audio books, books to read, good books to read, cheap books, good books, online books, books online, book reviews epub, read books online, books to read online, online library, greatbooks to read, PDF best books to read, top books to read mCRM - Möglichkeiten und Grenzen der Kundenbindung im Mobile Business (German Edition) by Jan Wehmeyer books to read online.

## **Online mCRM - Möglichkeiten und Grenzen der Kundenbindung im Mobile Business (German Edition) by Jan Wehmeyer ebook PDF download**

**mCRM - Möglichkeiten und Grenzen der Kundenbindung im Mobile Business (German Edition) by Jan Wehmeyer Doc**

mCRM - Möglichkeiten und Grenzen der Kundenbindung im Mobile Business (German Edition) by Jan Wehmeyer Mobipocket

mCRM - Möglichkeiten und Grenzen der Kundenbindung im Mobile Business (German Edition) by Jan Wehmeyer EPub