



## **Das Fan-Prinzip: Mit emotionaler Kundenbindung Unternehmen erfolgreich steuern**



**Download**



**Online Lesen**

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

# Das Fan-Prinzip: Mit emotionaler Kundenbindung Unternehmen erfolgreich steuern

*Roman Becker, Gregor Daschmann*

**Das Fan-Prinzip: Mit emotionaler Kundenbindung Unternehmen erfolgreich steuern** Roman Becker, Gregor Daschmann

Mit emotionaler Kundenbindung Unternehmen erfolgreich steuern

Broschiertes Buch

Wie Sie Ihre Kunden zu leidenschaftlichen Unternehmensfans machen, zeigen Roman Becker und Gregor Daschmann eindrucksvoll in diesem Buch. Denn im Gegensatz zu zufriedenen Kunden sind Fan-Kunden emotional an Ihr Unternehmen gebunden und tragen maßgeblich zum nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg bei - sowohl als direkte Käufer als auch als aktive Botschafter. Die Autoren erläutern, warum ein komplettes Umdenken im Kundenbeziehungsmanagement und eine Abkehr von den gewohnten Steuerungsgrößen erforderlich sind und warum Kundenzufriedenheit alleine nicht mehr ausreicht. Basierend auf Interviews mit mehr als 100.000 Kunden vermitteln sie direkt nachvollziehbar, was Fan-Kunden ausmacht, warum sie so viel wert sind, wie man emotionale Kundenbindung messen kann - und vor allem: wie man sie steuert und steigert! Ein Muss für alle Wirtschaftsentscheider, die ihr Unternehmen noch erfolgreicher machen wollen.

Mit Website zum Buch.

 [Download Das Fan-Prinzip: Mit emotionaler Kundenbindung Unt ...pdf](#)

 [Online lesen Das Fan-Prinzip: Mit emotionaler Kundenbindung U ...pdf](#)

## **Downloaden und kostenlos lesen Das Fan-Prinzip: Mit emotionaler Kundenbindung Unternehmen erfolgreich steuern Roman Becker, Gregor Daschmann**

---

223 Seiten

Pressestimmen

“... Wer Hinweise [sic] benötigt, wie das Fan-Potenzial der eigenen Förderer gemessen werden kann, sollte sich unbedingt mit dem Buch von Becker und Daschmann beschäftigen. Sie geben viele Hinweise, wie eine entsprechende Messung relativ einfach umgesetzt werden könnte ...” (in: Mission-Based Consulting, mission-based.de, April 2016) Kurzbeschreibung

Wie Sie Ihre Kunden zu leidenschaftlichen Unternehmensfans machen, zeigen Roman Becker und Gregor Daschmann eindrucksvoll in diesem Buch. Denn im Gegensatz zu zufriedenen Kunden sind Fan-Kunden emotional an Ihr Unternehmen gebunden und tragen maßgeblich zum nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg bei – sowohl als direkte Käufer als auch als aktive Botschafter. Die Autoren erläutern, warum ein komplettes Umdenken im Kundenbeziehungsmanagement und eine Abkehr von den gewohnten Steuerungsgrößen erforderlich sind und warum Kundenzufriedenheit alleine nicht mehr ausreicht. Basierend auf Interviews mit mehr als 100.000 Kunden vermitteln sie direkt nachvollziehbar, was Fan-Kunden ausmacht, warum sie so viel wert sind, wie man emotionale Kundenbindung messen kann – und vor allem: wie man sie steuert und steigert! Ein Muss für alle Wirtschaftsentscheider, die ihr Unternehmen noch erfolgreicher machen wollen. Mit Website zum Buch. [Buchrückseite](#)

Wie Sie Ihre Kunden zu leidenschaftlichen Unternehmensfans machen, zeigen Roman Becker und Gregor Daschmann eindrucksvoll in diesem Buch. Denn im Gegensatz zu zufriedenen Kunden sind Fan-Kunden emotional an Ihr Unternehmen gebunden und tragen maßgeblich zum nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg bei – sowohl als direkte Käufer als auch als aktive Botschafter. Die Autoren erläutern, warum ein komplettes Umdenken im Kundenbeziehungsmanagement und eine Abkehr von den gewohnten Steuerungsgrößen erforderlich sind und warum Kundenzufriedenheit alleine nicht mehr ausreicht. Basierend auf Interviews mit mehr als 100.000 Kunden vermitteln sie direkt nachvollziehbar, was Fan-Kunden ausmacht, warum sie so viel wert sind, wie man emotionale Kundenbindung messen kann – und vor allem: wie man sie steuert und steigert! Ein Muss für alle Wirtschaftsentscheider, die ihr Unternehmen noch erfolgreicher machen wollen.

Besuchen Sie die Website zum Buch: [www.fan-prinzip.de](http://www.fan-prinzip.de)**Der Inhalt**

- Was sind Fan-Kunden und was bedeutet emotionale Kundenbindung?- Der Wert des Fan-Kunden als Wertschöpfungspartner und Botschafter- Best Practices und anschauliche Beispiele für Tops und Flops aus der Empirie- Das Fan-Konzept mit ausführlichen Praxistipps für die Umsetzung**Die Autoren**

**Roman Becker** ist Gründer und Geschäftsführer des Marktforschungs- und Beratungsunternehmens forum! Mainz. **Gregor Daschmann** ist Professor für Kommunikationswissenschaft am Institut für Publizistik der Johannes Gutenberg-Universität Mainz.

Download and Read Online Das Fan-Prinzip: Mit emotionaler Kundenbindung Unternehmen erfolgreich steuern Roman Becker, Gregor Daschmann #UOJI51DWAY2

Lesen Sie Das Fan-Prinzip: Mit emotionaler Kundenbindung Unternehmen erfolgreich steuern von Roman Becker, Gregor Daschmann für online ebookDas Fan-Prinzip: Mit emotionaler Kundenbindung Unternehmen erfolgreich steuern von Roman Becker, Gregor Daschmann Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen Das Fan-Prinzip: Mit emotionaler Kundenbindung Unternehmen erfolgreich steuern von Roman Becker, Gregor Daschmann Bücher online zu lesen.Online Das Fan-Prinzip: Mit emotionaler Kundenbindung Unternehmen erfolgreich steuern von Roman Becker, Gregor Daschmann ebook PDF herunterladenDas Fan-Prinzip: Mit emotionaler Kundenbindung Unternehmen erfolgreich steuern von Roman Becker, Gregor Daschmann DocDas Fan-Prinzip: Mit emotionaler Kundenbindung Unternehmen erfolgreich steuern von Roman Becker, Gregor Daschmann MobipocketDas Fan-Prinzip: Mit emotionaler Kundenbindung Unternehmen erfolgreich steuern von Roman Becker, Gregor Daschmann EPub