

Inhaltsverzeichnis

Teil 1: Grundlagen des Commodity Marketing	11
<i>Margit Enke/Martin Reimann/Anja Geigenmüller</i>	
Commodity Marketing	13
<i>Thorsten Bestvater</i>	
Erfolgsfaktoren im Commodity-Geschäft	35
Teil 2: Besonderheiten des Commodity Marketing	61
<i>Manfred Bruhn</i>	
Commodities im Dienstleistungsbereich	63
<i>Klaus-Peter Wiedmann/Dirk Ludewig</i>	
Commodity Branding	85
<i>Jost Adler</i>	
Ermittlung der Zahlungsbereitschaft für value added Commodities	121
<i>Peter Billen/Tilmann Raff</i>	
Kundenbindung bei Commodities – die Quadratur des Kreises?	151
<i>Martin-Matthias Köcher</i>	
Differenzierungsmöglichkeiten beim Online-Vertrieb von Commodity-Gütern	183
<i>Jost Adler/Christopher McLachlan</i>	
Produktdifferenzierung durch Management der Kundenwahrnehmung	199
<i>Andreas Klein</i>	
Nachfragerbündelung als Vermarktungsansatz im Commodity Geschäft	217
<i>Thomas Bender</i>	
Commodity Pricing	241
<i>Ulrich Melles/Markus Gehrmann</i>	
Kundenbeziehungen im Commodity Marketing	257