

Änderungsliste MK2 – 3. Auflage

Allgemein:

- Geringfügige redaktionelle, sprachliche Anpassungen
- Einfügung neue Modulübersicht
- Ergänzung eines Abbildungsverzeichnisses
- Ergänzung Tabellenbeschriftungen und Tabellenverzeichnis
- Ergänzung einer Aufgabennummerierung und eines Aufgabenverzeichnisses
- Aktualisierung der Online-Quellen
- Aktualisierung des Stichwortverzeichnisses
- Aktualisierung Legendenseite
- Aktualisierung Feedbackmöglichkeit Modulsript

S. 12	Neue Abbildung (Abb.): Strategische Uhr
S. 16	Neue Abb.: Erfolgskette der Kundenorientierung
S. 18	Neue Abb.: Strategisches Spielbrett nach McKinsey, eigene Darstellung
S. 18 - 19	Anpassung Praxisbeispiele
S. 21	Neue Abb.: Sechs Phasen eines Lebenszyklus
S. 24	Neue Abb.: Resultate einer Branding-Strategie
S. 25	Neue Abb.: Vom Marketingziel zur Realisierung
S. 29	Neue Abb.: 4-P-System
S. 36	Neue Abb.: Komponenten der Leistungsgestaltung
S. 38	Neue Abb.: Zusammenhänge bei der Kosten-Nutzen-Abwägung von Kaufentscheidungen
S. 48	Neue Abb.: Phasenmodell des persönlichen Vertriebs/Verkaufs.....
S. 51	Neue Abb.: Werbeprozess
S. 54	Neue Abb.: Heuristische Methoden der Budgetplanung.....
S. 55	Neue Abb.: Beeinflussung durch Werbung
S. 56	Neue Abb.: Absatzwirkung von VKF-Maßnahmen

Neben den oben aufgeführten allgemeinen Änderungen wurden für die vorliegende Auflage keine weiteren inhaltlichen Anpassungen vorgenommen.