

Detlef Effert (Hrsg.)

Qualitäts- und Preisimage bei Banken

Strategien zu mehr Ertrag



Inhaltsverzeichnis⁰ *Wu*

Vorwort	5
Die Doppelstrategie: Qualitäts- und Preisstrategie	11
<i>Detlef Effert</i>	
Think Limbic! – Was Banken für ihr Marketing und ihren Vertrieb von der Hirnforschung lernen können.....	49
<i>Hans-Georg Häusel</i>	
Professionelles Pricing für Banken	69
<i>Jan Engelke / Georg Wübker</i>	
Searcher, Blogger, Vagabunden und Co. – Wie das Internet das Finanzverhalten verändert	93
<i>Rüdiger Szallies</i>	
Die Doppelstrategie im Kontext generischer und hybrider Wettbewerbsstrategien – Definitionen in der herrschenden Literatur	103
<i>Frank Ehlebracht</i>	
Qualität, Innovation und Service bei der ING-DiBa AG	123
<i>Klaus Oskar Schmidt</i>	
Die verkaufsaktive Bank – Qualität im Multikanalvertrieb	131
<i>Frank Büttner</i>	
Von der Unternehmensvision zur operativen Preistaktik	151
<i>Matthias Wolpers / Bernd Hoppe</i>	
Das „Angebot des Monats“: Besser als bisher bekannte Kampagnen	173
<i>Michael Bug</i>	
Ganzheitliche Beratung oder Produktverkauf: ein Widerspruch?!	193
<i>Michael Klein</i>	

10 Prognosen und Trends für den Bankvertrieb der Zukunft 211 <i>Wolfgang Ronzal</i>	211
Der Herausgeber	235
Die Autoren.....	237