

SCHWERPUNKT MARKETING

Die besten Preisstrategien

Der Preis ist eine mächtige Waffe im Wettbewerb, zugleich hat er eine unmittelbare Wirkung auf Umsatz und Gewinn. Unsere Autoren zeigen, welche Preispolitik für Ihr Unternehmen die richtige ist, wie Sie Konkurrenten abwehren – und Ihre Kunden glücklich machen.

WEITERE THEMEN

Führung

In vielen Unternehmen ist offene Kritik tabu. Die Folge: Manager taktieren, statt zu entscheiden. So schaffen Sie eine Kultur, die Konflikte erlaubt, ohne Verlierer zu produzieren.

Personal

Ältere Arbeitnehmer können auch in der Fertigung so produktiv sein wie jüngere Kollegen. Das beweist ein Pilotprojekt beim Autohersteller BMW.

Unternehmenssteuerung

Viele Firmenpartnerschaften scheitern. Zwei Beispiele illustrieren, wie die Balanced Scorecard Kooperationen zum Erfolg verhilft.