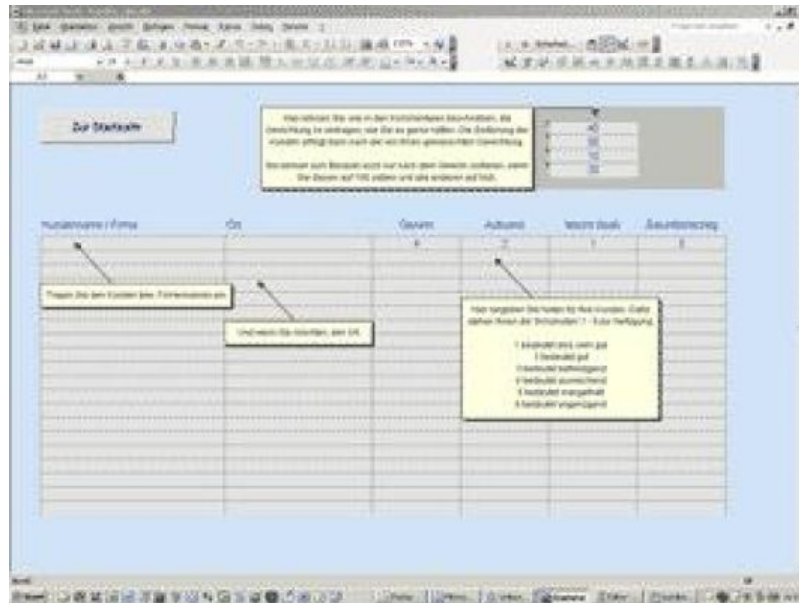


Die Kunden ABC-Analyse

27.11.2006, 09:52 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Management & Organisationsberatung (M.O.B.)*



Die Kunden ABC-Analyse

Nicht jeder Kunde hat einen gleichermaßen positiven 'Wert' für eine Firma. Es ist also meist nicht sinnvoll, alle Kunden halten zu wollen oder gar Kundenzufriedenheit bzw. Kundenbegeisterung "um jeden Preis" anzustreben.

Auf der Webseite: http://www.mein-finanzbrief.de/chef/tipps/kunden_abc_analyse.htm widmet sich ein Berechnungsmodul auf MS Excel Basis der Einschätzung und Bewertung von Kunden. Eine solche Kundenwertanalyse dient dazu, ertragreiche Kunden zu identifizieren. So lässt sich feststellen, ob es rentabel ist, eine Geschäftsbeziehung mit einem Kunden weiter zu pflegen und auch zukünftig in ihn zu investieren. Die Kunden ABC-Analyse berücksichtigt dabei mehrere Faktoren, die man frei nach seinen Firmenzielen gewichten kann.

Diese Pressemitteilung steht auch als PDF-Datei zur Verfügung:
http://www.mein-finanzbrief.de/pdf/2006_11_27.pdf

Freigabe sofort - Abdruck honorarfrei - Belegexemplar erbeten

Pressekontakt
Tina Kaiser
Thaddäus Troll Weg 4
89547 Gerstetten

Portrait

Das FinanzplanTeam bietet auf seiner Webseite Hilfsmittel, Software und Coaching an, die beim täglichen Umgang mit seinem Geld helfen. Für die Einspareffekte der Finanzplan-Anwender ist die Kombination von Software und Coaching aus einer Hand von ausschlaggebender Bedeutung.

News-ID: 109761 • Views: 5373 (Stand: 22.09.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/109761/Die-Kunden-ABC-Analyse.html>