



# Selektion der B2B-Absatzkanäle für erklärungsbedürftige technische Produkte in der deutschen Metall- und Elektroindustrie

**Eine empirische Untersuchung**

Ladenpreis: 77,09EUR

**ISBN:** 978-3-658-46712-8

**Verlag:** Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, Springer Gabler

**Erscheinungsdatum:** 10.12.2024

**Autoren:** Schillinger Tobias

## **WEITERE INFORMATIONEN UND BESTELLUNG**

<https://shop.lexisnexis.at/selektion-der-b2b-absatzkanaele-fuer-erklarungsbeduerftige-technische-produkte-in-der-deutschen-metall-und-elektroindustrie-9783658467128.html>

## **Details**

Das vorliegende Buch beschäftigt sich mit einem hochrelevanten und bislang wenig erforschten Thema: dem Einfluss der Erklärungsbedürftigkeit technischer Produkte auf die Wahl des Vertriebskanals in B2B-Beziehungen innerhalb der deutschen Metall- und Elektroindustrie. In der wissenschaftlichen Literatur zum Thema B2B-Vertriebskanäle ist die Erklärungsbedürftigkeit von technischen Produkten bisher nur unzureichend berücksichtigt worden. Diese Arbeit schließt damit eine wichtige Forschungslücke und leistet einen wertvollen Beitrag zur Weiterentwicklung des Wissens über die optimale Auswahl von Vertriebskanälen für erklärungsbedürftige technische Produkte im B2B-Bereich. Durch die Fokussierung auf die deutsche Metall- und Elektroindustrie, die eine Schlüsselbranche der deutschen Wirtschaft darstellt, gewinnt die Arbeit zusätzlich an Praxisrelevanz. Tobias Schillinger bietet nicht nur einen theoretischen Rahmen, sondern liefert auch wichtige Implikationen für die Unternehmenspraxis, insbesondere in Bezug auf die Effizienz und Effektivität von Vertriebsstrategien.