

Mit klugen Preisen gewinnen



Preise und Erlöse sind die Grundlage jeder Betriebsexistenz. **Zielgerichtetes Erlösmanagement** auf Basis einer modernen Preispolitik zählt damit zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren in Management und Marketing.

Was gute Preisgestaltung leistet

Wie mit optimalen Preisen Gewinnmargen gesteigert werden, beleuchtet Werner Pepels anhand neuester Forschung und umfangreicher Praxiserfahrungen.

- ▶ **Gestaltung der Bruttopreishöhe („Listenpreis“)** zwischen Wettbewerb und Kundenpräferenzen, Betriebszielen und Kosten
- ▶ **Gestaltung der Nettopreishöhe („Effektivpreis“)** zwischen Chancen und Risiken durch Preiszuschläge, Rabattsysteme oder Erlösschmälerungen, z. B. wegen Zahlungsverzugs oder Retouren
- ▶ **Erlöscontrolling:** Planung und Analysegrößen, Informationsversorgung, Erfolgsindikatoren und Kontrolle

Mit vielen Beispielen und Abbildungen werden in diesem innovativen Lehr- und Praxisbuch **erfolgreiche Preisstrategien transparent und verständlich** erläutert.

Moderne Preispolitik

Gewinnoptimierung durch
kluges Erlösmanagement

Von Prof. Werner Pepels
2019, 245 Seiten, € (D) 19,95
ISBN 978-3-503-18756-0

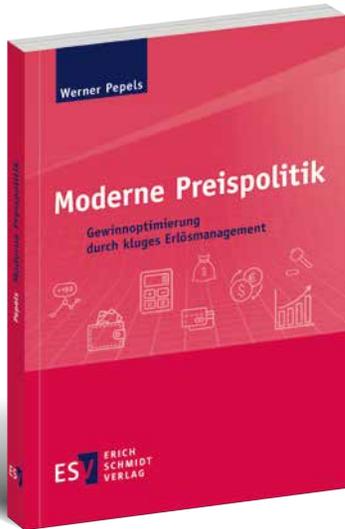
Online informieren:

 www.ESV.info/18756

ESV ERICH
SCHMIDT
VERLAG

Auf Wissen vertrauen

Optimale Erlöse mit der richtigen Strategie



Das neue Buch von Werner Pepels

Werner Pepels war nach Berufsausbildung und Studium (Doppeldiplom HAW/Uni) zwölf Jahre als Marketingberater aktiv, davon drei Jahre als Partner/Geschäftsführender Gesellschafter großer Werbeagenturen in Düsseldorf. Nach seiner Berufung zum Professor für Betriebswirtschaft war er in seinem Fachgebiet 27 Jahre tätig (FH Pforzheim/FH Gelsenkirchen). Seit über 30 Jahren gibt er Vorträge und Seminare, war vielfacher wissenschaftlicher Studienleiter, Studiengangsleiter und Lehrbriefautor.

Online bestellen:

 www.ESV.info/18756

Was noch wichtig ist: Der Käufer hinter jedem Preis.



Käuferverhalten Basiswissen für Kaufentscheidungen von Konsumenten und Organisationen

Von Prof. Werner Pepels

3., neu bearbeitete und wesentlich erweiterte Auflage 2018, 581 Seiten, mit zahlreichen Abbildungen, € (D) 34,95 ISBN 978-3-503-17645-8

Online bestellen:

 www.ESV.info/17645

Bestellschein

Moderne Preispolitik Gewinnoptimierung durch kluges Erlösmanagement

Von Prof. Werner Pepels

2019, 245 Seiten, € (D) 19,95, ISBN 978-3-503-18756-0

Käuferverhalten Basiswissen für Kaufentscheidungen von Konsumenten und Organisationen

Von Prof. Werner Pepels

3., neu bearbeitete und wesentlich erweiterte Auflage 2018, 581 Seiten, mit zahlreichen Abbildungen, € (D) 34,95 ISBN 978-3-503-17645-8

Firma/Institution

Name/Kd.-Nr.

Funktion

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Der Erich Schmidt Verlag darf mich zu Werbezwecken per E-Mail über Angebote informieren: ja nein

Datum/Unterschrift

Fax (030) 25 00 85-275

Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG
Genthiner Straße 30 G
10785 Berlin

Widerrufsrecht: Ihre Bestellung können Sie innerhalb von zwei Wochen nach Erhalt der Ware bei Ihrer Buchhandlung oder beim Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG, Genthiner Str. 30 G, 10785 Berlin, Fax (030) 25 00 85-275, E-Mail: Vertrieb@ESVmedien.de widerrufen, Muster-Widerriefsformular auf AGB.ESV.info (rechtzeitige Absendung genügt).

Wir erheben und verarbeiten Ihre Daten zur Durchführung des Vertrages, zur Pflege der laufenden Kundenbeziehung und um Sie über Fachinformationen aus dem Verlagsprogramm zu unterrichten. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke jederzeit widersprechen. Bitte senden Sie uns dazu Ihren schriftlichen Widerspruch per Post, Fax oder mit einer E-Mail an Service@ESVmedien.de.

Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG · Rechtsform: Kommanditgesellschaft, Sitz Berlin · Amtsgericht Charlottenburg HR A 21375 · Persönlich haftende Gesellschafterin: ESV Verlagsführung GmbH, Sitz Berlin · Amtsgericht Charlottenburg HR B 27197 · Geschäftsführer: Dr. Joachim Schmidt