

Alle Begriffe

ABC-Analyse.....	19
Abholgroßhandel.....	19
Absatz	20
Absatz, direkter.....	20
Absatz, indirekter	20
Absatzhelfer.....	20
Absatzkanalbreite	21
Absatzmarkt	21
Absatzpotenzial	21
Absatzprognose	21
Absatzprogramm	21
Absatzvolumen	22
Absatzweg.....	22
Akquisition	22
Allgemeine Geschäftsbedingungen AGB	22
Allianz, strategische	23
Amoroso-Robinson-Relation.....	23
Amsterdam-Vertrag	23
Anreiz	23
Anzahlungen	23
Auktion	23
Außendienst	24
Authentifizierung	24
Avatar	24
Basiskonsum	25
Beschwerdemanagement.....	25
Best Practices	26

Bestensorder	26
Betrieb	26
Betriebsrat	26
Betriebsversammlung	27
Bonität	27
Bonus	27
Bote	27
Brand Equity	28
Branding	28
Briefing	28
Buchung	28
Budget	28
Bundling	29
Business Intelligence	29
Business-to-Business B2B	29
Business-to-Consumer B2C	29
Buying Center	30
Call Center	31
Category Management CM	31
Co-Branding	31
Community	32
Compliance	32
Consulting	32
Consumer Marketing	33
Consumer Promotion	33
Copy-Strategie	33
Corporate Identity	33
Corporate Social Responsibility CSR	34
Cost Driver	34
Cross-Selling	35
Customer Lifetime Value	35

Customer Relationship Management (CRM)	35
Customer Value	36
Customized Marketing	36
Data Mining	37
Data Warehouse	37
Dealer Promotion	38
Demoskopie	38
Differenzierung	38
Diffusionsmodell der Innovationsadoption .	38
Direktmarketing	39
Direktvertrieb	39
Display	39
Distribution	40
Distribution, gewichtete	40
Distribution, numerische	40
Distributionsshelfer	41
Distributionslogistik	41
Distributionsmittler	41
Distributionswege, Länge von ~n	41
Diversifikation	42
Dumping	42
E-Business	43
E-Commerce	43
E-Commerce-Management-Prozess	44
eCRM	44
Efficient Consumer Response ECR	44
Eigentumsvorbehalt	44
Eingliederung	45
Einkauf	46
Einnahme	46
Einzahlung	46

Einzelhandel	47
Electronic Data Interchange EDI	47
Endverbraucherpreis EVP	47
E-Procurement	47
Erfolg.....	47
Erfolgsfaktor	48
Ergebnis	48
Ertrag	48
Ertrag, durchschnittlicher	49
Erwartung	49
ethisches Verhalten	49
Exklusivkäufer.....	49
Export	50
Extranet	50
Extrapolation	50
Factoring.....	51
Fast Moving Consumer Goods FMCG	51
Faustpfandrecht.....	51
Fernabsatz	52
Filterfrage.....	52
Finanzbedarf.....	52
Finanzmakler.....	53
Flächenproduktivität	53
Forderungsgarantie	53
For-Free-Strategie	53
Formkaufmann.....	53
Franchising	54
Garantiekapital	55
Gebrauchsmuster	55
Geschäftsfähigkeit	55
Gewährleistung	55

Gewerbe	56
Gewinn	56
Gläubigerrisiken	56
Global Trade Item Number GTIN	56
Gratifikation.....	57
Großhandel	57
Haftung	58
Handel	58
Handelsgeschäfte	58
Handelsgewerbe	58
Handelsmakler	59
Handelsmarke	59
Handelsmarketing.....	59
Handelspanel.....	60
Handelsspanne	60
Handelsvertreter.....	60
Handelsware.....	60
Hidden Action	61
Hidden Champions	61
Hidden Information	61
Illiquidität	62
Impulskauf	62
Incentive	62
Ingredient Branding	62
Insolvenz	63
Intermediär.....	63
Internet-Marketing.....	63
IT-Kennzahlensystem	63
Jahresgespräch.....	64
Just-in-Time	64
Kalkulation	65

Kategorie	65
Käufermarkt.....	65
Käuferpotenzialausschöpfung	66
Kaufkraft	66
Kennzahl	66
Key Account Management KAM.....	66
Key Performance Indicator KPI	67
Knappheit	67
Kommissionierung.....	67
Kompensationsgeschäft	67
Konkurrenzanalyse	68
Konkurs	68
Konsument	68
Konsument, hybrider	68
Konsumentenverhalten	69
Konsumgütermarkt	69
Konsumquote, durchschnittliche	69
Kontrahierungspolitik	69
Kooperation	70
Korruption	70
Kostenführerschaft.....	71
Kreditsicherheiten	71
Kreditwürdigkeitsprüfung	71
Kundenbindung.....	71
Kundenintegration	72
Kundenkredit.....	72
Kundenlaufstudie	72
Kundenzufriedenheit	72
Labeling	73
Längsschnittanalyse	73
Launch	74

Lebensmitteleinzelhandel	74
Leistungsanreize	74
Leistungsziel	74
Leistungszulage	74
Licensing	75
Lieferkette	75
Listung	75
Lizenz	76
Lizenzierung	76
Lizenzvergabe	76
Makler, amtliche	77
Makler, freie	77
Management by Objectives MbO	77
Marketingmix	78
Marketingplan	78
Marktabdeckung	78
Marktanteil	79
Märkte, gesättigte	79
Markteintrittsbarrieren	79
Marktlücken	79
Marktmacht	79
Marktplatz	80
Marktpotenzial	80
Marktsegmentierung	80
Marktsegmentierungsstrategie	80
Marktwachstum	81
Marktziele, ökonomische	81
Marktziele, vor-ökonomische	81
Mengenrabatt	82
Messen	82
Mischkalkulation	83

Mitarbeiterziele	83
Monopol	83
Motivation, extrinsische	83
Moving Annual Total MAT.....	84
Multi-Channel-Absatz	84
Nichtleistung	85
Normen.....	85
Obsoleszenz	86
Obsoleszenz, geplante	86
Oligopol	87
On Set Placement	87
On-Demand-Fertigung.....	87
Online Shop	87
Online-Preise	88
Online-Verträge.....	88
Ordersatz	88
Organisation, divisionale	88
Organisation, funktionale	88
Organisation, kundenzentrierte.....	89
Out-of-Stock (OoS)	89
Panel	90
Pareto-Optimum	90
Patent.....	90
Penetration	90
Plankauf.....	91
Planogramm	91
Point of Sale PoS.....	91
Polypol	91
Portfolio	92
Preis	93
Preisbildung.....	93

Preisbindung.....	93
Preisbindung, vertikale	93
Preisdifferenzierung	94
Preisdifferenzierung, perfekte.....	94
Preisdifferenzierung, selbstselektive	94
Preiselastizität	94
Preisempfehlung	95
Preisführerschaft	95
Preisführerschaft, dominierende	95
Preisfunktionen, dynamische	95
Preisfunktionen, statische.....	96
Preisnachlass	96
Preisobergrenze	96
Preispolitik.....	96
Preisschwelle	97
Preisstrategie	97
Preisuntergrenze.....	97
Product Placement.....	97
Produktdifferenzierung	98
Produktfamilie	98
Produkthaftung.....	98
Produkttests	98
Profitcenter	99
Prognose	99
Programmbreite.....	99
Prohibitivpreis	99
Prokura	100
Provision.....	100
Rabatt.....	101
Rack Jobber	101
Ratentilgung	102

Rating.....	102
Rechtsform	102
Redistribution	103
Regionalisierung.....	103
Regulierung.....	103
Retailer Promotion	104
Sales-Force Promotion	105
Scheck	105
Schufa	105
Schuldschein	106
Shopper.....	106
Signatur, digitale	106
Skalenerträge	106
Skonto.....	107
SMART-Regel.....	107
Sortimentsbreite	107
Sortimentstiefe	107
Stammplatzierung.....	108
Standardisierungsstrategie	108
Stock Keeping Unit SKU	108
Strategie	108
Strategie, dominante	109
Supply Chain Management.....	109
Supply Chain-Prozesse.....	109
SWOT-Analyse	110
Tailormade Promotions	111
Tantieme.....	111
Tauschgeschäft	111
Terms of Trade.....	112
Titel, vollstreckbarer.....	112
Trade Marketing	112

Transithandel	112
Trend.....	113
Treu und Glauben.....	113
Umsatz.....	114
Umsatzerlöse	114
Umsatzpotenzialausschöpfung UPA.....	114
Umsatzrendite	115
Umschlagshäufigkeit.....	115
Umweltanalyse.....	115
Unique Selling Proposition USP	116
Unternehmensziele	116
unverbindliche Preisempfehlung UVP.....	116
Verbindlichkeiten	117
Verbraucher	117
Verbundvorteil	117
Verkauf	118
Verkäufermarkt	118
Verkaufsbedingungen	118
Verkaufsförderung	118
Verkaufsförderungsmaterial	118
Vermögen, freies	119
Versandhandel	119
Vertrag	119
Vertragshändler.....	120
Vertretungsmacht.....	120
Vertrieb	120
Vertrieb, indirekter	120
Vertrieb, selektiver	121
Vertriebsgesellschaft	121
Vertriebsleasing.....	121
Vertriebsorgane	121

Visits	122
Warenhaus	123
Warenwirtschaftssystem	123
Warenzeichnung	123
Wasserfallmodell.....	124
Wechsel	124
Wechselkurs	125
Werbeträger	125
Werbung, vergleichende	125
Wettbewerb, ruinöser.....	125
Wettbewerbsintensität	126
Wiederkaufsrate	126
Year to date YTD	127
Yield-Management.....	127
Zahlungsfähigkeit	128
Zahlungsverzug	128
Zahlungsziel.....	128
Zielmarktstrategie.....	128
Zielsystem.....	129
Zölle	129
Zuschlagskalkulation.....	129
Zweitplatzierung.....	130
Zwischenfinanzierung.....	130