

**Jörg P. Euler**

# Erfolgreich verkaufen mit Direktmarketing

Beispiele aus der B-to-B-Praxis im ostdeutschen  
Pflanzenschutzmarkt

**Diplomarbeit**

# BEI GRIN MACHT SICH IHR WISSEN BEZAHLT



- Wir veröffentlichen Ihre Hausarbeit, Bachelor- und Masterarbeit
- Ihr eigenes eBook und Buch - weltweit in allen wichtigen Shops
- Verdienen Sie an jedem Verkauf

Jetzt bei [www.GRIN.com](http://www.GRIN.com) hochladen  
und kostenlos publizieren



**„Erfolgreich verkaufen mit Direktmarketing.  
Beispiele aus der B-to-B-Praxis im ostdeutschen  
Pflanzenschutzmarkt“**

*“Selling successfully with Direct Marketing.  
Examples from the B-to-B Practice in the  
East German Plant Protection Market”*

**Diplomarbeit im Rahmen der Abschlussprüfung zum**

**Fachwirt Direktmarketing DDV**

**an der**

**Deutschen Direktmarketing Akademie**

**Studienort Berlin**

**Juni 2005**

**„Mindestens 50 Prozent der Werbeaussagen sind vergebens,  
das Problem ist nur: Ich weiß nicht welche 50 Prozent.“**

*Henry Ford*

Diese Diplomarbeit ist gesperrt und darf nicht ohne Rücksprache mit dem  
Autor an Dritte ausgehändigt werden.

## Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung	1
2.	Die Entwicklung in Ostdeutschland seit 1945	3
3.	Die Akteure im Pflanzenschutzmarkt	4
3.1	Die Hersteller	4
3.2	Der Handel	5
3.3	Die landwirtschaftlichen Betriebe	6
4.	Marketing und Marketinginstrumente	8
4.1	Preispolitik	8
4.2	Produktpolitik	9
4.3	Distributionspolitik	9
4.4	Kommunikationspolitik	10
5.	Informations- und Kaufverhalten	11
6.	Customer Relationship Management	15
6.1	Definition und Zielsetzung	15
6.2	Kundenorientierung	17
6.3	Database-Management	19
6.4	Direktmarketing und Direktmarketinginstrumente	21
7.	Direktmarketing am Beispiel eines ostdeutschen Betriebes	25
7.1	Der Betrieb	25
7.2	Material und Methoden	27
7.3	Ergebnisse	29
7.4	Diskussion	35
8.	Zusammenfassung – Summary	40
9.	Glossar	42
10.	Literatur	43