

Praxisorientierte Publikationen

Stand: 01.10.16

Schweizer, M. (2016): „Mindful Marketing“, in Trendupdate Mindful Marketing 11/2016, Zukunftsinstitut.

Schweizer, M. (2016): „Das Potenzial der Customer Journey“, in: Trend update Retail Revolution 04/16, Zukunftsinstitut.

Schweizer, M./Hitz, S. (2008): "Kundenzufriedenheit als Katalysator einer lernenden Organisation. Am Fallbeispiel eines Mehrwertanbieters im deutschen Einzelhandel", in: Jahrbuch 2008: Markt- und Sozialforschung, S. 82-84.

Rudolph, Th./Schweizer M. (2005): "Das Discount Phänomen. Eine 360-Grad-Betrachtung," Zürich: NZZ-Buchverlag.

Schweizer, M./Rudolph, Th. (2005): "Confusion goes Discount," in: io new management, 74. Jg., Nr. 6, S. 38-41 (Lead-Artikel).

Schweizer, M./Rudolph, Th. (2004): "Wenn Käufer streiken. Mit Profil gegen Consumer Confusion und Kaufmüdigkeit," Wiesbaden: Gabler Verlag.

Rudolph, Th./Schweizer, M. (2004): "Customer Value im Handel," in: Belz, Ch./Bieger, Th. (Hrsg.): Customer Value, St. Gallen/Frankfurt: Thexis/Redline Wirtschaft, S. 486-526.

Rudolph, Th./Schweizer, M. (2003): "Kunden wieder zu Käufern machen," in: Harvard Business Manager, 45. Jg., H. 2, S. 22–33 (Lead-Artikel).

Rudolph, Th./Schweizer, M. (2003): "Produktvielfalt: Ermüdungserscheinung beim Kunden!," in: Thexis, 20. Jg., Nr. 2, S. 48-50.

Schweizer, M./Rudolph, T. (2002): "Nostalgie als Erfolgsposition im Hyperwettbewerb?," in: Die Unternehmung, 56. Jg., H. 6, S. 409–427.