

MARKETING: WELCHER UMSATZVERLUST KANN AUS DER ABWANDERUNG EINES KUNDEN ENTSTEHEN?

	potentieller "Lebensumsatz" pro Nachfrager (in DM)	durchschnittliche Dauer der Kun- denbeziehung zu einem Anbieter (in Jahren)	durchschnittlich realisierbarer Wert (Umsatz) pro Anbieter (in DM)
PKW	210.000.-	20	70.000.-
Supermarkt	350.000.-	4,5	23.000.-
Elektrohaushaltsgerät	15.000.-	20	7.500.-
Bankverbindung	15.000.-	17	7.000.-
Bier	20.000.-	4	2.000.-

Quelle: Meyer, A.: unveröffentl. Studie der Boston Consulting Group, 1995