

Inhaltsverzeichnis

Tabellenverzeichnis	iv
Abbildungsverzeichnis	vii
I. Einleitung: Problemstellung und Zielsetzung	1
II. Theoretischer Teil.....	3
1. Die Wichtigkeit von Kundenzufriedenheit und gutem Image aus Unternehmenssicht.....	3
2. Kundenzufriedenheit.....	4
2.1 Definition und Modellierung der Kundenzufriedenheit.....	4
2.1.1 Der Begriff der Kundenzufriedenheit.....	4
2.1.2 Das Confirmation/Disconfirmation-Paradigma	5
2.1.3 Das Mehr-Faktoren-Modell der Kundenzufriedenheit.....	6
2.1.4 Bedeutung der gewichteten Kundenzufriedenheit.....	8
2.2 Messung der Kundenzufriedenheit.....	9
2.2.1 Objektive Verfahren	9
2.2.2 Subjektive Verfahren.....	9
3. Image	10
3.1 Definition und Charakteristik des Images	10
3.1.1 Der Imagebegriff	10
3.1.2 Komponenten des Images	10
3.1.3 Dimensionen des Images	11
3.2 Das Unternehmensimage.....	12
3.2.1 Corporate Identity	12
3.2.2 Determinanten des Unternehmensimages.....	13
3.2.3 Funktion des Unternehmensimages aus Konsumentensicht.....	15
3.2.4 Der Nutzen von Öffentlichkeitsarbeit und Mediawerbung für das Unternehmensimage	16

III. Empirischer Teil	17
1. Methodik.....	17
1.1 Operationalisierung der Gesamtzufriedenheitsskala	17
1.2 Operationalisierung der Imageskala.....	17
1.3 Alte Formel zur Messung der gewichteten Dimensions- und Gesamtzufriedenheit	20
1.4 Neue Formel zur Messung der gewichteten Dimensions- und Gesamtzufriedenheit	21
1.5 Messinstrument.....	24
1.6 Analysemethoden	25
1.6.1 Itemanalyse	25
1.6.2 Varianzanalyse	25
1.6.3 Regressionsanalyse	26
2. Ergebnisse	27
2.1 Stichprobe	27
2.2 Gesamtzufriedenheitsskala	28
2.2.1 Itemselektion	28
2.2.2 Regressionsanalyse	28
2.3 Imageskala	30
2.3.1 Itemselektion	30
2.3.2 Unterschiede bezüglich Zufriedenheiten und Wichtigkeit in Abhängigkeit vom Geschlecht und Alter	32
2.3.3 Gewichtete Facettenzufriedenheiten.....	33
2.3.4 Regressionsanalyse	34
IV. Diskussion und Conclusio	35
1. Gesamtzufriedenheitsskala.....	35
2. Imageskala	36
3. Zusammenfassende Bewertung der durchgeföhrten Untersuchung	38
V. Literaturverzeichnis	40