

(Download) Mobile Business und M-Commerce - Die Mrkte der Zukunft erobern

Mobile Business und M-Commerce - Die Mrkte der Zukunft erobern

Von Jrg Zobel

audiobook / *ebooks / Download PDF / ePub / DOC



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrank: #1721036 in BcherVerffentlicht am: 2001-02-15Erscheinungsdatum: 2001-02-15Anzahl der Produkte: 1Abmessungen: 9.25 x .98b x 6.26l, Einband: Gebundene Ausgabe305 Seiten | File size: 17.Mb

Von Jrg Zobel : Mobile Business und M-Commerce - Die Mrkte der Zukunft erobern before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Mobile Business und M-Commerce - Die Mrkte der Zukunft erobern:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Guter

Ratgeber zu den Marktchancen des Mobile-Business Von Rolf Dobelli Nach der Ernüchterung und den enttäuschten Illusionen im Internet-Business sollen wir uns nun für das Mobile Business begeistern lassen? Kritische Vorbehalte scheinen berechtigt. Doch der Autor Jrg Zobel eröffnet uns in seinem Buch interessante Überlegungen und Prognosen, zieht plausible Schlussfolgerungen und wartet auch mit Fakten auf. Von den vielfältigen Möglichkeiten der Mobiltechnologie über die konkrete Befriedigung zahlreicher neuer Bedürfnisse bis zu durchdachten Geschäftsmodellen deckt er das Thema ganzheitlich ab. Aussagekräftige und illustrative Praxisbeispiele tragen zur Verständlichkeit bei. Es werden hier nicht technologische Wunschtrüme zelebriert, sondern immer steht die Marktrealität und Kundensicht im Zentrum. Wenn es auch ab und zu etwas an kritischer Distanz mangelt und vieles eher spekulativ bleibt - was der Autor zum Mobile Business sagt, mag durchaus ein- und morgen vielleicht auch Sie betreffen. getAbstract.com empfiehlt dieses Buch CEOs aller Betriebsgrößen, Marketingleitern, E-Commerce- und Internetverantwortlichen, die bereit sind, sich mit dem technologischen Veränderungspotenzial in der Wirtschaft von heute auseinander zu setzen. 0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Die Märkte der Zukunft erobern!!! Von Ein Kunde "M-Commerce, der neue große Trend in der Wirtschaft. Alles, was Sie dazu wissen müssen in diesem Buch." "Mobile Telefone haben schon heute eine größere Verbreitung als PCs und das Internet. In Zukunft werden sie fixe Telefonanschlüsse ablösen - es wird weltweit mehr mobile Telefone geben als Fernsehgeräte. Mobile Business, im engeren Sinne auch M-Commerce genannt, eröffnet eine neue Dimension für die Wirtschaft: Neue, hochattraktive Vertriebswege werden geschaffen, der Kunde wird persönlich mit maßgeschneiderten Angeboten angesprochen - das erhöht die Kundenloyalität. Für einige Industrien ergibt sich ein Spektrum völlig neuer Produkte (z.B. interactive gaming, virtual secretaries etc.). Fest steht schon heute: -Mobile Business wird eine ähnliche Revolution auslösen wie E-Commerce. -Wer jetzt erkennt, welche Chancen Mobile Business für seine Branche bietet, gehört morgen zu den Gewinnern. Jrg Zobel zeigt, welche Kundenbedürfnisse durch das mobile Telefon in idealer Weise befriedigt - und welche Anwendungen demzufolge erfolgreich sein werden. Empirisch abgestützt werden diese Thesen durch Ergebnisse einer großangelegten Studie der Boston Consulting Group, an der der Autor beteiligt ist und zu deren Daten er Zugang hat. Das Buch ist als praxisorientierter Leitfaden für alle angelegt, die sich mit dem Thema M-Commerce auseinandersetzen wollen und die hier Geschäftschancen für ihre Branche sehen." 4 von 5 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. DIE Geschäftslogik des M-Commerce gut erklärt Von achim.lederle@freenet.de Das beste Buch, das ich zum Thema M-Commerce kenne. Umfassend und hilfreich deckt es alle wichtigen Aspekte ab und lässt eigentlich keine Frage offen. Was ist das Besondere am M-Commerce? Was geht und was geht nicht? Was wollen die Nutzer? Was kann man von Japan lernen? Welche Strategien gibt es und wie macht man ein Geschäftsmodell? Etwas kritisch scheint mir die Betrachtung: Wie kann man Geld im M-Commerce verdienen? Dennoch sind die relevanten Erlösquellen alle abgedeckt. Die durchgängige Struktur hilft, den roten Faden nicht zu verlieren und die Tools helfen tatsächlich, selbst M-Geschäftsideen für das eigene Business zu finden. Insgesamt ein super Buch! Es richtet sich allerdings weniger an den Techniker, auch wenn es einen Anhang M-Technologie hat. Das Buch erklärt primär die Geschäftslogik des M-Commerce und insgesamt des mobilen Geschäfts der Zukunft ohne theoretisch abzuheben. Dadurch ist es flüssig und unterhaltsam zu lesen. Wer nicht nur wissen will, wo die Reise hin geht, sondern auch verstehen will, warum, der kommt voll auf seine Kosten !

.de Glaubte man den Auguren des technologischen Fortschritts, wird das mobile Business oder auch M-Commerce in wenigen Jahren das tägliche Leben voll im Griff haben -- von der Terminverwaltung über die Steuerung des automatischen Garagentores bis hin zur eigenständigen Warenbestellung durch den High-tech-Kühlschrank soll alles via Funknetz und Handy -- natürlich unter freundlicher System-Kontrolle des Handynutzers -- laufen. Und selbst der WAP-Flop tut dieser Einschätzung keinen Abbruch. Das Buch von Jrg Zobel befasst sich intensiv mit den Möglichkeiten, die M-Commerce in Zukunft bieten kann und soll dem Leser ein Gefühl für die Potenziale geben, die es für sein eigenes Unternehmen und seine Produktpalette zu nutzen gilt. Auf insgesamt gut 300 Seiten umreißt Zobel dazu Verfahren und Inhalte des mobilen Business in Oberkapiteln wie "Die Fortsetzung der Internet-Revolution" und "Chancen erkennen: Die Technologie von morgen", und gelangt über die Hauptabschnitte "Geschäftschancen finden" und "Geld verdienen: Das Geschäftsmodell" schließlich zu "Fazit und Start" für ein mobiles Angebot der eigenen Palette. Mit der Schilderung vieler -- derzeit noch meist fiktiver -- beispielhafter Umsetzungen (siehe den flotten Kühlschrank) bemüht sich Zobel, den Blick des Lesers für die Belange des M-Commerce zu schärfen, ihm die Motivationsfaktoren der potenziellen Kunden zu erläutern und ihm so beim Aufbau einer eigenen Strategie hilfreich zur Seite zu stehen. Sinnvoll eingesetzt werden dabei Kästen, die dem eiligen Leser in Kurzform die wichtigsten Aussagen zum M-Commerce präsentieren und "Think!-Textboxen", die über eine Reihe von Fragen die Formulierung einer eigenen M-Business-Strategie fördern helfen. Die "Think!-Textboxen" eignen sich übrigens gut dafür, auch einmal die aktuellen Geschäftsfelder kritisch zu durchleuchten. Insofern ist das etwas dozierend geschriebene Buch ein gutes und informatives Hilfsmittel bei der Analyse des Jetzt und der strategischen Vorbereitung des Morgen. Eine sinnvolle Lektüre für Leser, die sich für neue Geschäftsfelder interessieren und Möglichkeiten erkunden möchten, wie diese aktiv anzugehen sind. --Horst-Joachim

HoffmannPressestimmenDas beste Buch, das ich zum Thema M-Commerce kenne.... Wer nicht nur wissen will, wo die Reise hingeht, sondern auch verstehen will, warum, der kommt voll auf seine Kosten! (.de, Leserrezension) Internet und Handy sind schon heute kaum aus unserem tgllichen Leben wegzudenken... Die mobile Datenbertragung wird dafr sorgen, dass sie unseren Alltag in naher Zukunft noch strker prgen... Wer mitmischen will, dem sei Zobel's Analyse daher wrmstens empfohlen. (SPIEGEL ONLINE am 20.3.2001) Pflichtlektre fr Entscheidungstrger. (trend, August 2001) Selten findet man ein so anschauliches und angenehm lesbares Strategiebuch wie dieses. (Groupware magazin, Oktober 2001)... eine unterhaltsame Darstellung der Mglichkeiten, die das Mobile Business zuknftig bieten knnte, und des Lebens im Zeitalter des Mobile Business. (Zeitschrift fr Betriebswirtschaft, Februar 2002) Kurzbeschreibung Schon heute gibt es mehr Handys als Festnetztelefone. Doch die eigentliche Revolution steht noch bevor: die umfassende Nutzung mobiler Telefone fr vllig neue Geschftsmodelle. Fest steht: Wer jetzt erkennt, welche Chancen Mobile Business fr seine Branchen bietet - und fast alle sind davon betroffen -, geht morgen zu den Gewinnern. Dieses Buch zeigt, wie sich mit Mobile Business neue, hochprofitable Mrkte erschlieen lassen - und wie man durch mageschneiderte Angebote neue Kunden gewinnt. Highlights "M-Commerce ist ein Muss fr alle zukunftsorientierten Unternehmen. Dieses Buch hilft Ihnen, die Potenziale zu erkennen und zu realisieren." Rudi Lamprecht, Mitglied des Vorstands der Siemens AG "Ein unverzichtbares Buch fr jeden Manager und Unternehmer, dessen Geschft beeinflusst wird von Internet oder von Telekommunikation." Professor Clayton Christensen, Harvard Business School Express-Reading fr Eilige: Mobile Business verstehen in 2 Stunden Der Autor Jrg Zobel, Studium der Wirtschaftswissenschaften. Danach Gastredner und Forscher an der Stanford University und der Harvard Business School. Er bert seither bei der Boston Consulting Group Unternehmen, insbesondere im Bereich E-Commerce und Neue Medien.