

[Read download] Multi-Channel-Commerce im Vertrieb: Anforderungen, Lösungen und Perspektiven

# Multi-Channel-Commerce im Vertrieb: Anforderungen, Lösungen und Perspektiven

Von Frank Ladwig

ebooks / Download PDF / \*ePub / DOC / audiobook



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrank: #1653887 in BcherVerffentlicht am: 2002-07-29Abmessungen: .0 x .0b x .0l, .0 Pfund Einband: Gebundene Ausgabe195 Seiten | File size: 48.Mb

**Von Frank Ladwig : Multi-Channel-Commerce im Vertrieb: Anforderungen, Lösungen und Perspektiven**

before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Multi-Channel-Commerce im Vertrieb: Anforderungen, Lösungen und Perspektiven:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen2 von 7 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. MCC: Vision oder Risiko?Von Tatjana KarnathDer Titel ist vielleicht etwas irrefhrend, denn MCC ist kein reines Thema fr

den Vertrieb. Ladwig fhrt klar aus, dass nur ein Umdenken der Gesamtorganisation und ein Aufbrechen von verkrusteten Abteilungsstrukturen in den Betrieben zu wirklichem Erfolg eines MCC fhren kann. Haben Sie sich schon mal Gedanken ber die kundenfreundliche Fhrung und Aufbereitung der persnlichen Profile bei .de gemacht? Ich ehrlich gesagt nicht - bis ich dieses Buch gelesen habe! Ein rundherum gelungenes Sachbuch: was ist MCC, wo sind Vorteile und Nutzen, welche Stolperfallen und Nachteile gibt es. Ein ausfhrliches Glossar und klare Abbildungen ergnzen den Inhalt. Die klare und dynamische Sprache ist gut lesbar. Spezialausdrcke aus dem IT-Bereich werden ntzlich und klar eingefhrt (eine deutliche Entlastung gegenber den blichen Kommunikationsbarrieren mit IT-Spezialisten). Viele Beispiele aus versch. Branchen machen Mut sich auf das Abenteuer MCC einzulassen. Das ist es was man von einem guten Sachbuch erwartet. Aussergewöhnlich an diesem Buch ist aber, dass der Autor eine lebendige und begeisternde Vision vermittelt, wie komplexe MCC-Lsungen das Business und damit unser aller Umfeld (auch als privater Mensch) der nchsten Jahre prgen wird. Zugleich verschweigt er aber nicht die mglichen Risiken bei wenig durchdachter Umsetzung. Die vielen positiven gelungenen Beispiele erweitern den Blick auf die Mglichkeiten im eigenen Geschftsbereich. Dringend empfehlen mchte ich dieses Buch fr BWL-Studenten, um eine Idee zu bekommen, wohin die Reise geht (gehen kann); Managern aller Bereiche und Branchen, die schon lnger das diffuse Gefhl haben, dass man mit den Kundendaten doch irgendwie mehr machen knnen msste; Mitgliedern des Upper Managements, um die Potentiale des MCC zu erkennen und nicht zuletzt allen Internet und Devices, PDA und Handy Nutzern, die sehr schnell erkennen werden, wo ihnen bereits Beispiele (meist schlechter) Versuche von MCC begegnet sind.

Pressestimmen"Anspruchsvoll und doch gut verstndlich geschrieben, geht das Buch auf smtliche heutigen Mglichkeiten der Kommunikation ein." *acquisa*, 12/2002 "Multi-Channel-Commerce ist die Verbindung der CRM-Philosophie mit der E-Business-Technologie, wei der Autor und analysiert, welche Chancen und Herausforderungen damit fr den Vertrieb verbunden sind. Lehrreich." *werben verkaufen* Werbetext Mehr als Online-Vertrieb! Kurzbeschreibung Dieses Buch liefert einen berblick ber unterschiedliche Multi-Channel-Commerce-Lsungen fr verschiedene Vertriebsformen und skizziert Szenarien, auf die Vertriebsmanager und Unternehmenslenker zuknftig reagieren mssen.