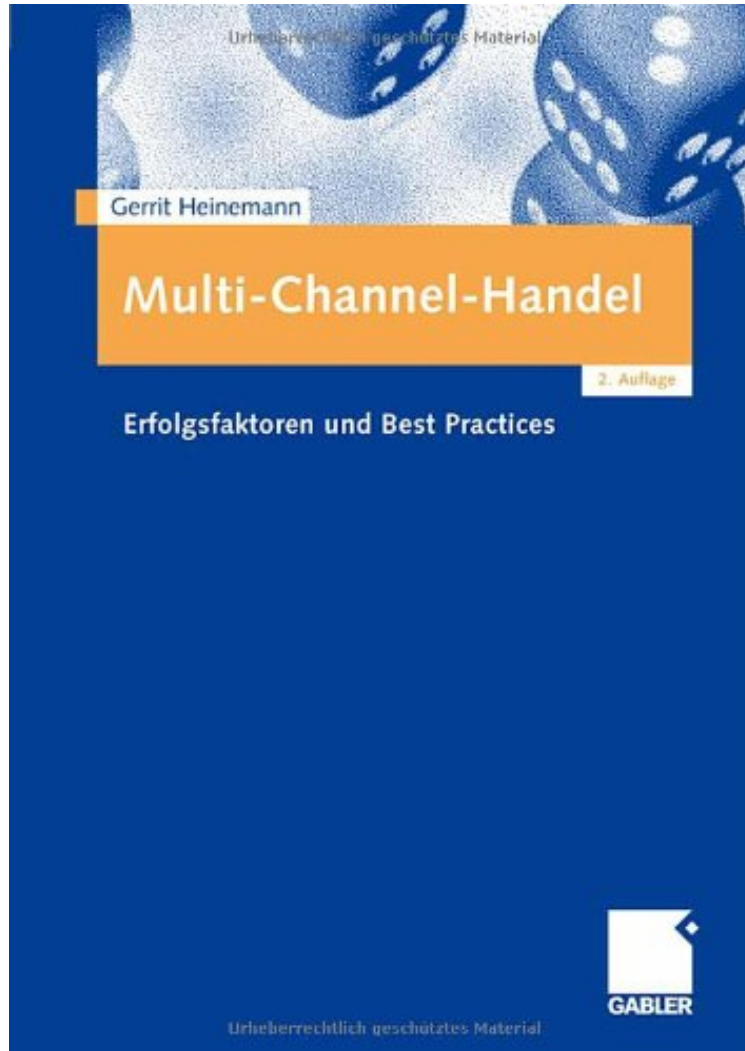


(Free download) Multi-Channel-Handel

Multi-Channel-Handel

Von Gerrit Heinemann

*Download PDF / ePub / DOC / audiobook / ebooks



DOWNLOAD



READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrank: #1320247 in BcherVerffentlicht am: 2008-08-14Abmessungen: 9.44 x .55b x 6.69l, Einband: Taschenbuch244 Seiten | File size: 22.Mb

Von Gerrit Heinemann : Multi-Channel-Handel before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Multi-Channel-Handel:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Ein Muss fr jeden HndlerVon Paul Niermann"Ein Buch aus der Praxis fr die Praxis - und das mit einer nachvollziehbaren theoretischen Fundierung des Multi-Channel-Handels. Selten war es so spannend, eigenes Handels-Know-how zu vertiefen und um neue Erkenntnisse zu erweitern. Ein gelungener Mix aus aktuellen Konzepten und brandaktuellen, internationalen Best Practices macht dieses Buch zu einem berzeugenden Argument, sich sptestens jetzt mit integriertem Multi-Channel-Handel auseinanderzusetzen. Ein Muss fr jeden, der im Handel up-to-date sein mchte und

damit ein uerst lesenswertes Werk von Heinemann!" Dr. Henning Kreke, Vorstandsvorsitzender der Douglas Holding AG 2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. berzeugend und lesenswert Von Dr. Gerd Stender Die Erfolgsfaktoren des Handels ber unterschiedliche Absatzkanle werden theoretisch fundiert und prgnant hergeleitet. Mit den zahlreichen Beispielen bleibt Heinemann konsequent praxisnah. Er liefert viele neue Ideen und Anregungen fr Wissenschaft und Praxis gleichermaen. So ist das Buch ein Muss fr den engagierten Studierenden und den ambitionierten Praktiker. Kerstin Stender-Monhemius 8 von 10 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Ohne Tiefgang.. Von B. Preuschoff... dmpelt dieses Buch vor sich hin. Abgesehen von rgerlichen Fehlern des Lektors (Tippfehler, Rechtschreibung etc.) und stilistischen Qualittsmngeln (Wiederholungen etc.), verbleibt die Frage, was man, nachdem man die Lektre beendet hat, nun mehr wei als vorher. Der Autor ist zwar bemht, so viele betriebswirtschaftliche Themen wie nur irgend mglich im Vorbergehen anzureien, erreicht jedoch nie die inhaltliche Tiefe, die es bentigen wrde, um Lsungen aufzuzeigen. Selbst bei einem der im Buch erwhten Multi-Channel-Retailer angestellt, htte ich mir gewünscht, innovative Anstze fr Management und Gestaltung des Unternehmens zu finden. Das Marktfhrer ist, Kundendaten extrem wichtig sind und die Abstimmung der Kanle unbedingt erforderlich ist - das sind keine Neuigkeiten. ABER WIE das gemacht hat, WIE man Kundendaten am besten managed und WIE man die Kanle am besten abstimmt - dafr findet man keine Antworten und da wre es ja erst richtig interessant geworden. Hier stecken dann die delikatsten Details, in die man nun leider eintauchen muss, im de facto Dinge zu bewegen - vom Autor leider unbeachtet. Zudem ist das Buch perspektivisch eher fr stationre Hndler geschrieben, die sich berlegen, das Internet in Angriff zu nehmen - das ist noch bedingt zeitgem, die Welt ist schon weiter. Fazit: Verschiedene Abbildungen taugen zur Verwendung auf Folien, aber als Ganzes definitiv kein inhaltlicher Zugewinn. Schon garnicht fr diesen Preis.

Pressestimmen
Pressestimmen zur 1. Auflage: "Mit 'Multi-Channel-Handel' hat Heinemann [...] ein gut strukturiertes Buch vorgelegt, das durch seinen radikalen Ansatz besticht." Lebensmittel Zeitung, 25.07.2008 "Gerrit Heinemann zeigt die zentralen Erfolgsfaktoren fr den Multi-Channel-Handel auf und ergnzt diese durch internationale Best-Practice-Beispiele. Laut -Rezensent Dr. Thomas Middelhoff, Vorstandsvorsitzender der Arcandor AG, 'kommt kein erfolgsorientierter Hndler an diesem Buch vorbei.'" absatzwirtschaft, 07/2008 "Mit 'Multi-Channel-Handel' hat Gerrit Heinemann ein beraus kompetentes, gut strukturiertes und alle Aspekte des Themas behandelndes Buch verffentlicht, das sowohl Studierenden wie erfahrenen Praktikern viele Anregungen und Hilfestellungen gibt." TextilWirtschaft, 29.05.2008
Rezension
Mit seinem Buch zum Multi-Channel-Handel hat Gerrit Heinemann zur rechten Zeit dieses zukunftsweisende Thema des Marketing kompetent und zielgruppengerecht aufgearbeitet. Ich beglckwünsche ihm zu dieser Verffentlichung und wnsche ihm, dass sie in Wissenschaft und Praxis eine entsprechende Resonanz findet. Besonders interessant empfinde ich das 7C-Konzept der Erfolgsfaktoren, die mit den Best-Practice-Beispielen im Multi-Channel-Handel anschaulich untermauert werden. Das Werk enthlt viele Anregungen fr die Marketingwissenschaft. Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Heribert Meffert, em. Direktor des Instituts fr Marketing der Westflischen-Wilhelms-Universitt Mnster und ehem. Vorsitzender der Bertelsmann-Stiftung "Multi-Channel-Handel von Gerrit Heinemann liefert einen systematischen und praxisorientierten Rahmen fr die Entwicklung von integrierten Multi-Channel-Handelskonzepten. Erstmals wird aufgezeigt, dass konkrete Erfolgsvoraussetzungen fr echtes Multi-Channel-Retailing vorliegen. Insofern ist dieses Buch mit den identifizierten 7C-Erfolgsfaktoren auch ein herausragender Wegweiser, um das enorme Potenzial des Multi-Channel-Retailings besser erschliien zu knnen. Sptestens die aufgezeigten Best-Practice-Beispiele machen deutlich, dass kein erfolgsorientierter Hndler an diesem Buch vorbeikommt." Dr. Thomas Middelhoff, Vorstandsvorsitzender der Arcandor AG Ein Buch aus der Praxis fr die Praxis und das mit einer nachvollziehbaren theoretischen Fundierung des Multi-Channel-Handels. Selten war es so spannend, eigenes Handels-Know-how zu vertiefen und um neue Erkenntnisse zu erweitern. Ein gelungener Mix aus aktuellen Konzepten und brandaktuellen, internationalen Best Practices macht dieses Buch zu einem berzeugenden Argument, sich sptestens jetzt mit integriertem Multi-Channel-Handel auseinanderzusetzen. Ein Muss fr jeden, der im Handel up-to-date sein mchte und damit ein uerst lesenswertes Werk von Heinemann!" Dr. Henning Kreke, Vorstandsvorsit
Werbetext
Multi-Channel-Handel - Verkaufsform der Zukunft