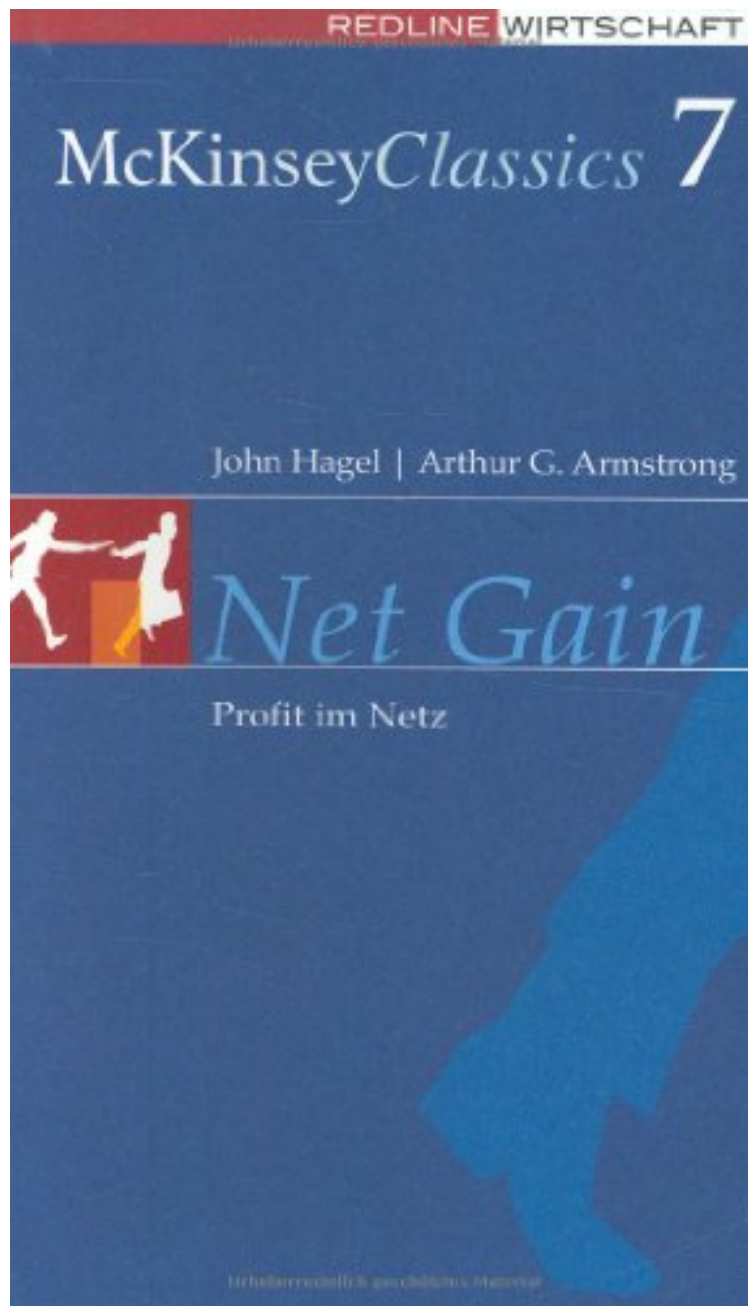


[FREE] Net Gain. Profit im Netz

Net Gain. Profit im Netz

Von John Hagel, Arthur G Armstrong

*Download PDF | ePub | DOC | audiobook | ebooks



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrang: #2652696 in BcherVerffentlicht am: 2006-10-01Einband: Gebundene Ausgabe344 Seiten | File size: 46.Mb

Von John Hagel, Arthur G Armstrong : Net Gain. Profit im Netz before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Net Gain. Profit im Netz:

Kundenrezensionen
Hilfreichste Kundenrezensionen
1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Wie ich auf die Idee zum "Power Quality Doctor" kam
Von Frank Muschalle
1998/99 gab es zwei Bücher über das Internet, nach deren Lektüre ich meine Berufsziele neu definierte. Das eine war "Kunde.com" von Patricia Seybold. Das zweite war "Netgain". Die Autoren wurden damals von einigen Ignoranten verlacht, denn wie - so lautete die Kritik derjenigen, die nie selbst etwas erfinden, aber an allen Erfindungen etwas zu kritisieren haben - wie also sollte man mit einer weltweiten Community von beispielsweise Fliegenfischern ein Geschäft zum Laufen kriegen? Mir war das sofort klar. Das Neue hier war, dass die Beteiligten - die Kunden! - ihr Erfahrungswissen endlich zum Nutzen anderer Kunden zur Verfügung stellen können. Ich war zu der Zeit in der Elektrotechnikabteilung eines großen Energieversorgungsunternehmens tätig und wir kämpften täglich mit EMV-Problemen in der Stromversorgung bei Hitech-Kunden. Das Wissen jedes einzelnen Kunden war auch wertvoll für andere Kunden, und irgendwann brüchete man als Versorgungsunternehmen diesen Erfahrungsaustausch nur noch auf einer Onlineplattform zu organisieren und moderieren - aber nicht mehr täglich das Rad selbst erfinden.
0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich.
Communitymanagement: Aufbau und Pflege
Von -Kunde
Net Gain von Jon Hagel und Arthur G. Armstrong erschien im englischen Original bereits 1997. 10 Jahre später ist der Hype um das Web 2.0 kaum aufzuhalten und es droht die nächste Seifenblase zu platzen, bevor man selbst daran partizipieren konnte....Aber bis es soweit ist, können alle Studivz's und Xing's weiter abkassieren. Gerne würde man schon jetzt am Boom profitieren, aber das Wissen fehlte. Wer jetzt dennoch einsteigen möchte, der sollte sich schnellstens Net Gain kaufen und lesen, denn hier gibt es den Grundlagenkurs im Aufbau einer funktionierenden Community. Das erste Kapitel beschäftigt sich allerdings gleich damit, dass allein die Schnellen gewinnen werden, also nicht abschrecken lassen. In zehn Jahren hat sich einiges geändert, so spricht heute ja niemand mehr von Schwarzen Brettern und Chats, sondern nur noch von viralem Marketing, Web 2.0 und Second Life, jedoch werden diese Begriffe im Buch überhaupt nicht erwähnt. Macht auch nichts, denn es geht um die Grundlagen einer funktionierenden Online-Gemeinschaft und die sind oft zeitlos: Es gilt ASAP eine große Anzahl von Mitgliedern zu binden, um von exponentiellem Wachstum profitieren zu können. Gleichzeitig soll das Geschäftsrisiko durch den Einsatz bewährter und robuster Technik gering gehalten werden. Manko des Buches ist allein das Alter, denn ein Großteil der Ausführungen zur Technik sind nicht mehr aktuell, aber davon abgesehen würde ich es noch ohne zu Mühen als Quellenangabe in meinen Businessplan aufnehmen...

Kurzbeschreibung
Hagel und Armstrong stellen in diesem Buch das Konzept der virtuellen Communitys vor und zeigen, wie sich Unternehmen die enormen Märkte der Online-Welt strategisch erschließen können: indem sie radikal umdenken, ihre Unternehmen umbauen und zu Organisatoren virtueller Communitys aus Kunden und konkurrierenden Anbietern werden. Checklisten runden das Buch ab.