

[Get free] Knut geht baden: Wie sich der Handel durch E-Commerce veraendert

Knut geht baden: Wie sich der Handel durch E-Commerce veraendert

Von Alexander Graf, Nils Seebach
ebooks | Download PDF | *ePub | DOC | audiobook



DOWNLOAD 

+ READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrang: #1123295 in BcherVerffentlicht am: 2014-08-11Abmessungen: 11.00 x .20b x 8.50l, .48 Pfund Einband: Taschenbuch84 Seiten | File size: 37.Mb

Von Alexander Graf, Nils Seebach : Knut geht baden: Wie sich der Handel durch E-Commerce veraendert
before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Knut geht baden: Wie sich der Handel durch E-Commerce veraendert:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich.
Interessantes Whitepaper, griffig formuliertVon MFKNut geht baden ist eine interessante Lektre, leicht lesbar und zgig auf den Punkt gebracht. Uneingeschrnkt zu empfehlen. Das Whitepaper ist auf Kassenzone.de sogar kostenlos erhltlich.Wer mehr lesen mchte und konkrete Strategien fr Markenhersteller sucht, dem empfehle ich das Buch "E-Commerce Strategien fr produzierende Unternehmen" von Markus Fost (http://www..de/E-Commerce-Strategien-produzierende-Unternehmen-Handelsstrukturen-partizipieren/dp/3658049871/ref=sr_1_1?ie=UTF8qid=1412450743sr=8-1keywords=Markus+Fost). Das Buch ist

wissenschaftlicher, jedoch sind die Strategien sehr sauber hergeleitet und geben einen umfassenden Überblick über den B2B-ECommerce. 2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Knut geht baden... Von DigitalPionier ohne Nass zu werden! Das ist wohl leider noch die Strategie vieler Marken-Hersteller wenn es um das Thema Direktvertrieb geht. Wie sich die Handelslandschaft zunehmend verändert, warum Hersteller offen für neue Wege sein müssen und wie dies mit dem traditionellen Geschäft vereinbart werden kann beleuchtet Alexander Graf in seiner neuesten Publikation! Pflichtlektüre für alle Geschäftsführer/Vertriebsleiter von produzierenden Unternehmen! 1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Status quo E-Commerce verständlich erklärt Von Stefan S Die Autoren reden nicht lange um den heißen Brei herum sondern bringen die aktuellen E-Commerce Themen auf den Punkt. Die Informationen und Statements sind sehr gut aufbereitet, praxisnah und verständlich erklärt. Wirklich eine Pflichtlektüre für jeden, der E-Commerce ernsthaft betreiben möchte.

Kurzbeschreibung Durch den E-Commerce werden die Strukturen zwischen Handel Hersteller kräftig durchgertelt. Beide Seiten sind zunehmend unzufriedener, weil sich Umsatzströme schneller verändern, als die Vertriebsplanung rechnen kann. In diesem Buch werden deshalb aus Sicht der Hersteller die folgenden Fragen bearbeitet: 1. Direktvertrieb: Sollen wir unsere Produkte online verkaufen? 2. Händlerbeziehungen: Kannibalisieren wir aber nicht unsere bestehenden Kanäle, wenn wir online verkaufen? 3. Onlineshop-Aufbau: Wir haben uns entschieden, selbst E-Commerce zu betreiben. Sollen wir das an einen Dienstleister auslagern? 4. Online-Händler: Sollten wir unseren Partnern erlauben, Produkte bei , eBay Co. zu verkaufen? 5. E-Commerce Expertise: Sollen wir selbst E-Commerce-Kompetenz durch Testen, Fehlermachen, und Lernen aufbauen? 6. Budgetierung: Was kostet uns der Einstieg in den E-Commerce? 7. Personalles: Wie viele Mitarbeiter sollten für das Projekt eingeplant werden? In den Interviews kommen u.a. BRITA, VITRA, Stabilo, Intersport und Decathlon zu Wort.