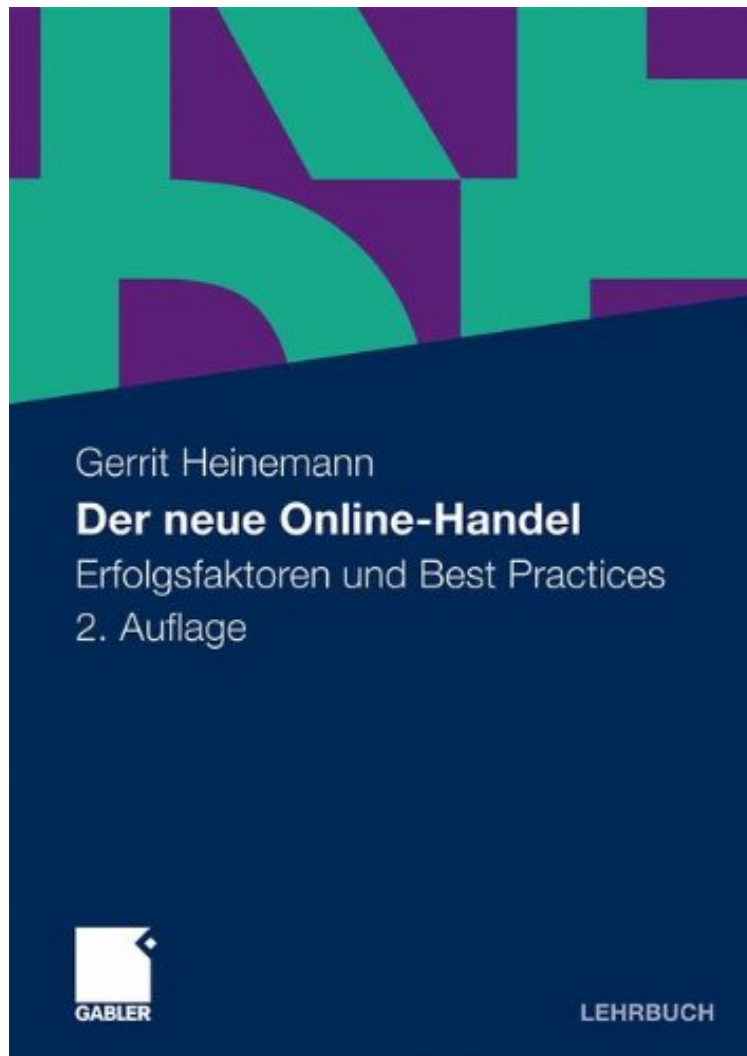


(Mobile book) Der neue Online-Handel

## Der neue Online-Handel

Von Gerrit Heinemann

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



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrang: #1786672 in BcherVerffentlicht am: 2009-09-24Abmessungen: 9.45 x .64b x 6.69l, .0 Pfund Einband: Taschenbuch280 Seiten | File size: 70.Mb

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

Pressestimmen"Wer die anspruchsvolle Welt des E-Commerce fr sich erschlieen will, kommt an diesem Buch nicht vorbei." Mbelmarkt - International Interior Business Magazine, 4-2010 Pressestimmen zur 1. Auflage: Gewinner sind

schon jetzt Internet-Händler, die es verstanden haben, das Web 2.0 zur Kundenakquisition zu nutzen. Wer auch dazu gehören und verstehen möchte, welche Faktoren zu einer neuen Phase dieser Werbepattform geführt haben, sollte in das Buch 'Der neue Online-Handel Erfolgsfaktoren und Best Practices' schauen." Absatzwirtschaft Zeitschrift für Marketing, 4-2009 Das Werk von Heinemann besticht durch die stringente Struktur und die klare Darstellungsweise. Komplexe Sachverhalte werden verständlich und umfassend dargestellt. Das Buch kann jedem empfohlen werden, der sich über bereits vorhandene Grundkenntnisse hinaus intensiv mit dem Online-Handel beschäftigen möchte." www.ecc-handel.de, 26.02.2009 Heinemann spricht den Entwicklungen nach, erläutert und definiert Begriffe und stellt den Prozess auf theoretisch-wissenschaftliche Grundlagen. Darauf basierend nennt und erläutert er acht Erfolgsfaktoren im New Online-Retailing, u.a. Shop-Attraction und Social-Targeting, Service- und Search-Solution sowie Security Standards. Ergänzt werden sie mit Beispielen für erfolgreiches Online-Management und anforderungsgerechte AGB im Online-Handel. Textilwirtschaft 11-2009 Gerrit Heinemann zeigt in seinem Buch acht Erfolgsfaktoren für den Internethandel der neuen Generation auf. Anhand von internationalen Best Practices lernen Entscheidungsträger im Handel Beispiele für erfolgreichen Online-Handel kennen. Internetworld 4-2009 Rezension Der Online-Handel verhilft dem Versandgeschäft zu neuer Blüte. Im Gegensatz zu den Anfangsjahren des E-Commerce ist dieser allerdings in eine höhere Entwicklungsstufe bergangen und hat dabei erheblich an Veränderungsdynamik gewonnen. Was dieses für die Entscheidungsträger im Distanzhandel bedeutet und welche Kniffe dabei grundsätzlich zu beachten sind, zeigt Gerrit Heinemann in seinem neuen Buch nachvollziehbar und mit anschaulichen Beispielen aus der Praxis auf. Ich halte das umfassende Werk für außerordentlich gelungen. Hans-Otto Schrader, Vorstandsvorsitzender der Otto Group Das Buch 'Der neue Online-Handel' hat mich fasziniert: Trotz des komplexen Inhalts ist es äußerst verständlich und nachvollziehbar geschrieben und damit auch für Praktiker gut lesbar. Man erkennt die enormen Potenziale des Online-Handels, sieht aber auch, dass die professionelle Umsetzung des Themas nicht einfach ist. Dazu bietet das vorliegende Werk von Dr. Gerrit Heinemann eine Vielzahl von wichtigen Anregungen und Denkanstößen. Dr. Jörn Kreke, Aufsichtsratsvorsitzender der Douglas Holding AG Mit seinem Buch zum neuen Online-Handel hat Gerrit Heinemann den Nerv der Zeit getroffen und dieses Zukunftsthema des Marketing kompetent und praxisgerecht dargestellt. Wer hätte noch vor wenigen Jahren gedacht, dass klassische Versandhandelsunternehmen eines Tages 50% ihrer Umsätze online machen werden? Es ist schon erstaunlich, wie rasant sich das Marketing in diesem Bereich entwickelt. Heinemann arbeitet souverän die zentralen Erfolgsfaktoren heraus und untermauert diese anschaulich mit Best-Practice-Beispielen der neuen Generation. Glückwunsch zu diesem eindrucksvollen Einblick zu einem explodierenden Markt. Bernd M. Michael, Präsident Deutscher Marketing Verband DMV und Geschäftsführender Gesellschafter von BERNDMICHAEL BMM Büro für Markenarchitektur GmbH "Warum der Online-Handel dem Versandhandel zu seinem dritten Frühling verhilft, wird spätestens nach der Lektüre der WerbeteextErfolgsvoraussetzungen des neuen Online-Handels - mit Best Practices