

# Der neue Online-Handel: Erfolgsfaktoren und Best Practices

Von Gerrit Heinemann

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



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrank: #1169381 in eBooksVerffentlicht am: 2009-05-26Erscheinungsdatum: 2009-05-26File Name: B00F7CU6P0 | File size: 79.Mb

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

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen0 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Der Neue Online Handel --2009Von KlausHatte mir wesentlich mehr erhofft , wenn steht der Neue Online - Handel dann brauche ich nicht unbedingt Ratschlge vom Jahr 2009! Das stand aber so nicht in der Kaufbeschreibung ! Bin daher nur bedingt zufrieden.1 von 5 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Mit Online-Handel zu neuen ErfolgenVon Ralf T. KreutzerImmer mehr Unternehmen erkennen fr sich die Relevanz des Online-Handels - nicht

zuletzt die Hersteller, die aus der Abhängigkeit ihrer Handelspartner ausbrechen möchten. Aber welche Erfolgsfaktoren - und insb. welche Erfolgsfaktoren - gilt es hier zu beachten? Welche Best Practices haben sich bewährt - und wie kann ich mich als Anbieter trotzdem noch im Wettbewerbsumfeld abheben? Viele Fragen, auf die der Autor kompetente Antworten liefert. Prägnant aufbereitet, gut lesbar und illustriert wird in die Erfolgsstory Online-Handel eingeführt. Ein Muss für jeden, der im Online-Handel Erfolge erzielen möchte. 2 von 8 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Inhaltlich TOP - Tolle Best Practice Beispiele! Von Maize Ein sehr gutes Buch, das sehr detailliert beschreibt auf welche Dinge man bei der Erschließung des neuen Kanals "Internet" achten sollte. Teilweise wird etwas viel zitiert und es sind noch viele Tippfehler zu finden, die den Inhalt jedoch nicht beeinträchtigen. Hans Normal, durchschnittlicher Angestellter der Standard GmbH Co KG

Kurzbeschreibung Gerrit Heinemann erlutert die Besonderheiten des neuen Online-Handels und zeigt auf, welche spezifischen Voraussetzungen gegeben sein müssen, damit der Online-Handel zum Erfolg wird. Anerkannte Best Practices machen anschaulich, wie erfolgreicher Internet-Handel funktioniert und was die "Lessons Learned" der letzten Jahre sind. Pressestimmen Gewinner sind schon jetzt Internet-Händler, die es verstanden haben, das Web 2.0 zur Kundenakquisition zu nutzen. Wer auch dazu gehen und verstehen möchte, welche Faktoren zu einer neuen Phase dieser Werbeplattform 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, erlutert und definiert Begriffe und stellt den Prozess auf theoretisch-wissenschaftliche Grundlagen. Darauf basierend nennt und erlutert 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 "Mit seinem Fachbuch-Bestseller Der neue Online-Handel hat sich Gerrit Heinemann außerordentlich gut zum Thema Internet positioniert. Dieses Werk ist ein weiterer Baustein in den großen Publikumserfolgen, die er in der letzten Zeit erzielt hat. Ich gratuliere ihm zu dieser Veröffentlichung und verbinde dies mit dem Wunsch, dass sein Werk in Wissenschaft und Praxis eine entsprechende Beachtung findet." Prof. Dr. Dr. h.c. Klaus Backhaus, Direktor des Instituts für Anlagen und Systemtechnologien der Westfälischen-Wilhelms-Universität Münster und Direktor des Marketing Centrum Münster 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 grundätzlich 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 Denkanstöße. 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