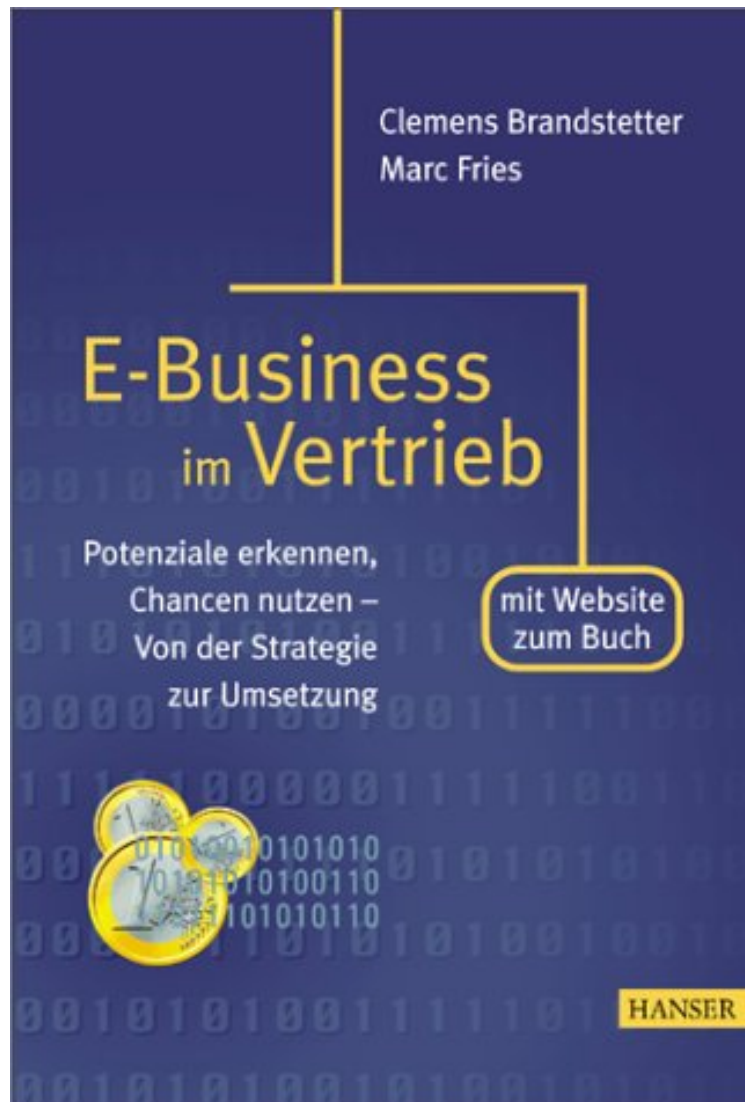


E-Business im Vertrieb

Von Marc Fries, Clemens Brandstetter
ebooks | Download PDF | *ePub | DOC | audiobook



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrank: #1630748 in BcherVerffentlicht am: 2002-02-21Erscheinungsdatum: 2002-02-21Abmessungen: 9.25 x .91b x 6.26l, Einband: Gebundene Ausgabe359 Seiten | File size: 63.Mb

Von Marc Fries, Clemens Brandstetter : E-Business im Vertrieb before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised E-Business im Vertrieb:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen7 von 7 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. 5 Sterne!
!Von Ein KundeAls Projektleiterin fr ein E-Business Projekt stand ich vor einem Jahr unterschiedlichsten Aussagen und Informationen zu diesem Thema gegenber. Je tiefer ich in das Thema eingestiegen bin, desto zahlreicher aber auch verwirrender wurden die Empfehlungen. Vor allem Produkthersteller wollten mir dabei letztendlich nur ihre Software als die einzig Wahre fr mein Projekt verkaufen. Vermutlich habe ich schluendlich so ziemlich jeden Fehler

gemacht, den man in einem eProjekt nur machen kann. Hätte es dieses Buch schon früher gegeben, hätte ich mir viel Ärger und Frustration ersparen können. Die Autoren stellen die wesentlichen Hindernisse aber auch Erfolgsfaktoren eines E-Business Projektes sehr gut dar und kommen schnell auf den Punkt. Besonders hat mir die Praxisgeschichte "Ambiance" gefallen. Habe mich hier sehr oft selber wiedergefunden. 5-Star Book!!!! (In Ergänzung empfehle ich das Buch "Web-Usability-Das Prinzip des Vertrauens")

Katrin Schneider 7 von 8 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Sehr empfehlenswert! Von Ein Kunde Das Buch ist bereits im Vorfeld mit vielen Vorschulorbeeren bedacht worden. Ich war gespannt, ob diese berechtigt waren. Ich muß eingestehen: "Volltreffer". Den beiden Autoren ist wirklich ein sehr gutes Buch zum Thema E-Business in Vertrieb und Kundensupport gelungen. Beim Lesen wird schnell deutlich, dass es sich nicht um theoretische Allgemeinplätze, sondern um fundiertes Praxiswissen handelt, das die Autoren auf 350 Seiten destilliert darstellen. Anhand einer klaren Vorgehensweise wird der idealtypische Ablauf eines E-Business Projektes im Unternehmen abgebildet. Gut haben mir dabei die vielen Beispiele und Checklisten gefallen, die eine spätere Umsetzung im eigenen Unternehmen vereinfachen und das Buch gut lesbar machen. Zur besseren Veranschaulichung wird zusätzlich ein fiktives Unternehmen in Form eines Romanes dargestellt. Die "Ambiance AG" durchläuft dabei alle Höhen und Tiefen eines typischen E-Business Projektes. Das Ganze ist dabei nicht nur spannend geschrieben, sondern auch sehr anschaulich dargestellt. Klasse ist auch die Kombination aus betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten, wie Strategie und Projektmanagement, und der technischen Darstellung des E-Business. Hier ist den Autoren der Spagat gelungen, den nur wenige E-Business Bücher bisher geschafft haben. Ich kann dieses Buch wirklich jedem empfehlen, der sich ernsthaft mit dem Thema E-Business auseinandersetzen möchte. Kleines Manko ist der recht hohe Preis. Dennoch 5 Sterne!

3 von 4 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Praxisnahe Literatur Von Ein Kunde Das Buch E-Business im Vertrieb ist ein sehr aussagefähiges Buch zu den Themen E-Sales und E-CRM. Anders als in bisher gelesenen Büchern zu dieser Thematik beschreibt das Autorenteam praxisnah die erfolgreiche Umsetzung im Unternehmen. Sowohl der B-to-B als auch der B-to-C Bereich wird dabei ausführlich dargestellt. Meines Wissens bisher einmalig in diesem Bereich ist die Website zum Buch, auf welcher sich der registrierte Buchkäufer unterschiedlichste Dokumente für die Umsetzung des E-Business-Projektes in seinem Unternehmen kostenlos herunterladen kann. Der hier gebotene Mehrwert rechtfertigt somit in meinen Augen auch den Preis.

Pressestimmen "Wenn die Telekom-Tochter T-Systems Werbung für die E-Business-Expertise seiner Mitarbeiter brühte, dann müsste sie nur auf dieses Buch von zwei ihrer Mitarbeiter verweisen." market "...ein gelungenes Buch. Ein Muss, wenn der Vertrieb über E-Business nachdenkt." aquisa Buchrückseite Das Internet bietet Unternehmen die Chance, Kunden völlig neue Serviceleistungen anzubieten und sie dadurch nachhaltig zu binden. Doch nur wer eine klare Strategie verfolgt und sie zielgerichtet umsetzt, kann diese Chance auch nutzen. Dieses Buch zeigt anhand von vier klar definierten Schritten "Strategie - Konzeption - Implementierung - Betrieb", wie eine tragfähige E-Business-Lösung im Vertrieb aufgebaut wird. Highlights "Dieses Buch liefert Ihnen alles, was Sie über Vertrieb und Support über das Internet wissen müssen. Angefangen von der E-Business-Unternehmensstrategie bis zu Implementierung und Betrieb der Lösung wird Wissen aus erster Hand vermittelt." Klaus Mrtz, Vorstand Vedes AG, Nürnberg "Praxisnah und mit typischen Projektabläufen beschreiben die Autoren die optimale Etablierung von E-Business im Vertrieb - eine zeitgerechte Bereicherung für jedes Unternehmen." Jan-Christoph Maiwaldt, Vorstand Fielmann AG, Hamburg "Nach der Krise der New Economy ab Frühjahr 2000 wird das E-Business von Traditionalisten heruntergeredet. Brandstetter und Fries zeigen, welche Strategien man braucht, wenn E-Business-Projekte auch nach dem Hype erfolgreich sein sollen." Prof. Dr. Peter Glotz, Direktor am Institut für Medien- und Kommunikationsmanagement der Universität St. Gallen Die Autoren Clemens Brandstetter ist Diplom-ökonom und Manager E-Commerce Services bei T-Systems Dienstleistungen GmbH, Dosseldorf. Marc Fries ist Diplom-Betriebswirt und Manager E-Commerce Services bei T-Systems Dienstleistungen GmbH, Dosseldorf. über den Autor und weitere Mitwirkende Clemens Brandstetter ist Diplom-ökonom und Manager E-Commerce Services bei T-Systems debis Systemhaus Dienstleistungen GmbH, Dosseldorf. Marc Fries ist Diplom-Betriebswirt und Manager E-Commerce Services bei T-Systems debis Systemhaus Dienstleistungen GmbH, Dosseldorf.