

(Download ebook) E-Commerce als Profit Center in Multichannel Vertriebsorganisationen: Aufwertung des E-Commerce vom Cost Center zum Profit Center

# **E-Commerce als Profit Center in Multichannel Vertriebsorganisationen: Aufwertung des E-Commerce vom Cost Center zum Profit Center**

*Von MSc, Wolfgang Kern*

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



[Download](#)

[Read Online](#)

Produktinformation -Verkaufsrang: #4071171 in BcherVerffentlicht am: 2009-03-03Abmessungen: 8.66 x .26b x 5.911, Einband: Taschenbuch112 Seiten | File size: 37.Mb

**Von MSc, Wolfgang Kern : E-Commerce als Profit Center in Multichannel Vertriebsorganisationen: Aufwertung des E-Commerce vom Cost Center zum Profit Center** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised E-Commerce als Profit Center in Multichannel Vertriebsorganisationen: Aufwertung des E-Commerce vom Cost Center zum Profit Center:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich.  
Fachbuch mit starkem VersandhandelsbezugVon CyberwolfDieses Fachbuch behandelt, aus Sicht eines Multichannel Versandhndlers, die optimale Integration von E-Commerce im Unternehmen als Profitcenter - und zwar nicht die technische Sicht.Hauptziel des Buches ist es, E-Commerce transparent und steuerbar darzustellen. Dazu wird auch der "Wert" des E-Commerce aus verschiedenen Perspektiven beleuchtet und es werden Wege aufgezeigt, wie E-Commerce optimaler als bisher in der Praxis implementiert werden kann.Das Buch wurde von einem Experten des Versandhandels geschrieben, etwas schade ist, dass die meisten Marktzahlen schon paar Jahre alt sind, allerdings strt das nicht wirklich, denn man kann ja relativ einfach aktuelle Marktzahlen im Internet recherchieren - die Quellen sind ja angegeben.Das Thema ist heute aktueller denn je, denn in Zeiten der Wirtschaftskrise sind innovative Anstze zur optimalen Geschftssteuerung sehr gefragt.

Kurzbeschreibung, Ebay und Co machen es vor. Die traditionellen Versandhndler ziehen nach: E- Commerce wird als Wachstumsmotor der Versandhandels Branche gesehen. In Unternehmen, welche mehrere Vertriebskanle zum Absatz von Produkten und Dienstleistungen nutzen, ist E-Commerce meist ein Cost Center. Diese Fachbuch analysiert anhand des sterreichischen Versandhandels die verschiedenen Rollen des E- Commerce in Multichannel Vertriebsstrukturen. Ziel dieses Fachbuches ist es, E-Commerce in Multichannel Unternehmen mittels Profit Center Konzept unter Anwendung der Balanced Scorecard messbar, steuerbar und transparent darzustellen. Der Autor hat mehr als 20 Jahre Versandhandelserfahrung in verschiedenen Bereichen (Einkauf, Werbung, Vertrieb) und beleuchtet die Herausforderungen fr das Management aus verschiedenen Perspektiven mit aktiven Praxisbezug. Dieses Buch eignet sich fr Versandhandelsprofis, E- Commerce Leiter sowie fr Studenten mit Schwerpunkt E-Business / E-Commerce.ber den Autor und weitere Mitwirkendeleitet den Bereich E-Commerce der Quelle AG sterreich seit 2001. Er absolvierte an der Donau-Universitt-Krems das Studium "Master of Science E-Business Management" erfolgreich und ist freiberuflich Lehrbeauftragter der Fachhochschule Steyr im Bereich E-Business Management.