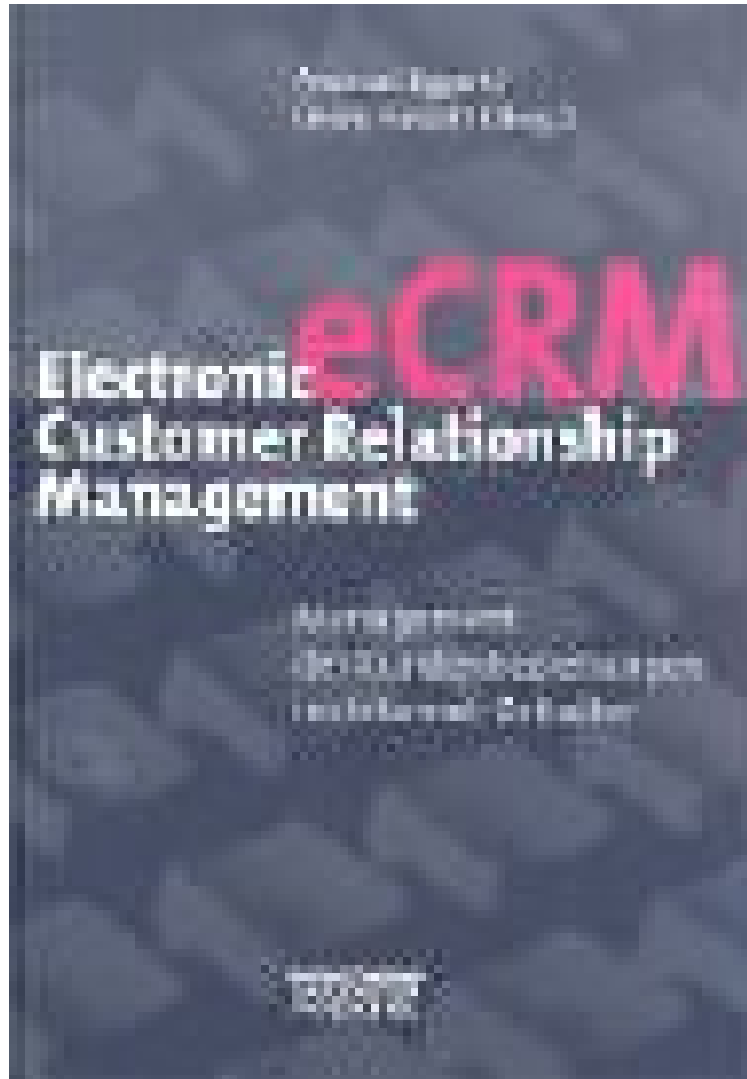


(Free) eCRM, Electronic Customer Relationship Management

eCRM, Electronic Customer Relationship Management

Von *Andreas Eggert, Georg Fassott*
*ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF*



DOWNLOAD



READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrank: #1646369 in BcherVerffentlicht am: 2001Einband: Gebundene Ausgabe
| File size: 48.Mb

Von Andreas Eggert, Georg Fassott : eCRM, Electronic Customer Relationship Management before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised eCRM, Electronic Customer Relationship Management:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen9 von 10 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Ntzlich aber unbersichtlichVon Achim LanserViele verschiedene Autoren beleuchten in diesem Buch das Thema eCRM von vielen verschiedenen Seiten. Dies ist einerseits sehr gut, da viele interessante Aspekte auf diese Art und Weise ans Licht kommen. Andererseits ist dieses Buch aufgrund des gewhlten Aufbaus nicht durchgngig und es wiederholt sich einiges (manches immer wieder). Insgesamt htte ich mir etwas mehr Ausrichtung an der Praxis als an der Wissenschaft

gewünscht. Trotzdem: interessante Lektüre, das Buch ist seinen Preis wert. 0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. gutes Buch zur Einführung, jedoch schon stark veraltet. Von Daniel So ist das nunmal mit Büchern die sich mit dem Thema Internet beschäftigen. Sie sind leider sehr schnell veraltet. Das 2001 veröffentlichte Buch behandelt hier absolut gängige schon teilweise veraltete Strategien als neueste Praxis. Als Beispiel werden hier als Browser noch Internet Explorer oder Netscape genannt. Für Leser, die mit dem Thema eCRM bisher noch nie etwas zu tun hatten ein guter Einstieg allerdings nicht für den Profiler auf dem aktuellsten Stand bleiben will.

Pressestimmen "Das Urteil, die Empfehlung: Ein Muss!" (ABB Unternehmenskommunikation) "Ein für den Insider sehr empfehlenswertes Buch..." (business bestseller selection) "Der Patient Kunde verlangt eine moderne Therapie. Zur Entwicklung einer Therapie ist das Top-Management gefordert." (is report) "In diesem Buch uern sich international renommierte Forscher und Konzepte werden vorgestellt. Der Leser erhält einen Überblick über den "state-of-the-art" des elektronischen Kundenbeziehungsmanagements." (retail technology) "Dieses Buch zeigt Konzepte und Perspektiven international renommierter Forscher und verbindet sie mit Beiträgen aus der Unternehmenspraxis." (Computer@Produktion) "Das Buch gibt einen guten Überblick über den Forschungsstand zu den unterschiedlichsten Fragen bezüglich eCRM im Kontext weiterer wissenschaftlicher Problemstellungen." (MM Das IndustrieMagazin) "Eine detaillierte Untersuchung über die veränderten Kundenbeziehungen im Zeitalter des Internets..." (Public Effect, Hamburg) "Das Werk gibt einen tiefen Einblick in das Electronic Customer Relationship Management - von den Grundlagen bis zu Praxisbeispielen. Empfehlenswert für alle, die tiefer einsteigen wollen." (mittelstand-spezial.de) über den Autor und weitere Mitwirkende Dr. Andreas Eggert und Dr. Georg Fassott, Lehrstuhl für Marketing der Universität Kaiserslautern. Ihre Forschungsschwerpunkte sind die Bereiche Beziehungsmanagement und Electronic Commerce.