

(Mobile library) Erfolgreich verkaufen bei Amazon.de

Erfolgreich verkaufen bei Amazon.de

Von Marcus Simon, Bernd Wetzenbacher
ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



[Download](#)

[Read Online](#)

Produktinformation -Verkaufsrang: #771987 in BcherVerffentlicht am: 2003-02Einband: Gebundene
Ausgabe212 Seiten | File size: 73.Mb

Von Marcus Simon, Bernd Wetzenbacher : Erfolgreich verkaufen bei Amazon.de before purchasing it in order to
gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Erfolgreich verkaufen bei Amazon.de:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen28 von 37 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich.
Praxisnaher Ratgeber fr Anfnger und Buchhandels-ProfisVon Ein KundeDas Buch hat mich berrascht: Die beiden
Autoren schaffen es, mehrere Ziele unter einen Hut zu bringen. Sie erklren Anfngern im Detail, wie man Bcher,
Videos, CD und DVD auf dem Marketplace verkaufen kann. Echte Profis im Gebrauchtwaren-Geschft lernen, wie
man Artikeldatenbanken aufspielt, wie man effizient mit den Kunden kommuniziert und mit welchen - natrlich

legalen - Tricks man zu mehr Umsatz kommt. Die vielen Tipps machen das Buch zu einem echten Referenz-Werk für Marketplace und weisen die Autoren als echte Profis aus, die auch gleich noch per Muster-Deckungsbeitragsrechnung zeigen, wie sich das Geschäft bei Marketplace für die Anbieter rechnen kann. Mehrere ausführliche echte Fallbeispiele (mit Namen und Kontaktdaten der Ansprechpartner!) machen das Buch wirklich authentisch. Kurzum: Ein Muss für jeden Marketplace-Anbieter. 12 von 18 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Lesespa und vor allem wertvoller Ratgeber und Referenz. Von Ein Kunde Das Buch ist ein absoluter Gewinn für Anfänger und Profis. Es ist interessant zu lesen, (da macht sogar die geschichtliche Entwicklung Spaß), und es bietet viele wertvolle Tipps und Tricks, wie was funktioniert und wie man zu mehr Umsatz kommt. Das Buch ist praxisnah und sollte auch später nicht im Bücherregal fehlen, denn schließlich kann man hier nicht nur Bücher verkaufen.

Pressestimmen[...] Das Buch ist ein absoluter Gewinn für Anfänger und Profis. Es ist interessant zu lesen, (da macht sogar die geschichtliche Entwicklung Spaß), und es bietet viele wertvolle Tipps und Tricks, wie was funktioniert und wie man zu mehr Umsatz kommt. Das Buch ist praxisnah und sollte auch später nicht im Bücherregal fehlen, denn schließlich kann man hier nicht nur Bücher verkaufen. (markenprofi.de 2003) Kurzbeschreibung hat sich zu einem der größten und interessantesten Marktplätze im Internet entwickelt. Gleichberechtigt neben dem eigenen Angebot bieten Partner eine breite Palette von Produkten an neu oder gebraucht. Der besondere Vorteil für Käufer und Verkäufer: übernimmt die komplette Zahlungsabwicklung. Das Buch zeigt allen, die professionell oder nebenbei Gebrauchsgüter vertreiben wollen, wie, wo (Marketplace, Z-Shops, Auktionen) und mit welchen Produkten man Partner bei werden kann, wie man Schritt für Schritt Waren einstellt, welche Instrumente einem zur Verfügung stehen und wie man schließlich den Verkauf abwickelt. Zahlreiche Profitipps von erfahrenen -Partnern und von .de sorgen dafür, dass sich dieses Buch für den Käufer schnell rechnet. Interessantes und Wissenswertes über die Erfolgsgeschichte von rundet die Darstellung ab. Der Verlag über das Buch Dieses Buch erscheint im Programmbereich Galileo Business. Galileo Business zeigt betriebswirtschaftlichen und technischen Experten, Business-Managern, Projektleitern und Beratern, wie Unternehmen durch neue Strategien und Konzepte Kosten senken, Wettbewerbsvorteile gewinnen und neue Geschäftsfelder erschließen.