

[Get free] Das Einzige, was strt, ist der digitale Kunde: Durch Online-Clienting zu mehr Verkaufserfolg

## Das Einzige, was strt, ist der digitale Kunde: Durch Online-Clienting zu mehr Verkaufserfolg

Von Edgar K. Geffroy  
ebooks / Download PDF / \*ePub / DOC / audiobook



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrank: #554776 in BcherMarke: Redline VerlagVerffentlicht am: 2011-05-19Abmessungen: 8.46 x .71b x 6.14l, Einband: Gebundene Ausgabe188 Seiten | File size: 32.Mb

Von Edgar K. Geffroy : Das Einzige, was strt, ist der digitale Kunde: Durch Online-Clienting zu mehr Verkaufserfolg before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Das Einzige, was strt, ist der digitale Kunde: Durch Online-Clienting zu mehr Verkaufserfolg:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen8 von 8 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Der "Kick" fehltVon Christian SporerEines muss man sagen: Das Buch ist gut zu lesen und verstdlich geschrieben. Was mir allerdings fehlt, sind Tipps und Anleitungen - nicht was - sondern wie ich einiges davon umsetze.Ansonsten ist das Buch nichts anderes als eine Bestandsaufnahme was heute im Internet alles mglich ist, wie sich dies entwickelt hat und

dass man in der Zukunft nicht daran vorbeigehen kann. Dies alles ist meines Erachtens aber unnötig in die Länge gezogen und es kommen immer wieder Wiederholungen (, Facebook, Groupon, Apple) vor. Vom Inhalt her, hätte man dies auch auf die Hälfte des Buches überbringen können. Ich war nicht ganz, aber ein wenig enttäuscht, weil einfach der "Kick" fehlt, bei dem man für sich selber sagt "das setzte ich jetzt sofort um, und zwar so, wie es hier beschrieben ist". 14 von 15 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Ach was! Von Klavierotto Wo sind hier denn nun die Neuigkeiten? Als mittelbegabter Internet-Nutzer weiß ich alles schon, was Herr Geffroy schreibt. Ich dachte, er vermeldet Neues. Und vor allem, wo in seinem Buch strahlt denn der digitale Kunde eigentlich? Der Text ist eine oberflächliche Zusammenstellung des Ist-Zustandes des Internets. Explorix und Best-Buy waren mir allerdings neu. Vielen Dank. Auf Seite 165 habe ich jetzt doch auf. Nachdem ich so sensationelle Stücke gelesen habe wie: Ich muss jeden Tag ins aktuelle Groupon-Angebot schauen, um up to date zu bleiben (S. 158), Wie begeistere ich meine Kunden? (S. 158). Den klassischen Kunden wird es bald nicht mehr geben (S. 152). Wir sehen: Der Markt ist groß - aber auch die Wettbewerber werden zunehmen (S. 150). Wenn Sie allerdings glauben, dass nichts mehr so sein wird, wie wir es kennen, dann haben Sie Ihr Chancen-Potenzial entdeckt und befinden sich schon auf dem Weg in eine neue und spannende Welt - und an dieser Stelle können wir jetzt gemeinsam weitermachen (S. 147). Das ist meine Nummer zwei! Doch jetzt kommt die Nummer eins: Wenn ich shoppe, kann ich komplett frei entscheiden, wann ich es tue! Ach was! Geffroy war mal innovativ und hat mich schon vor Jahren wirklich begeistert. Hier allerdings ist für mich NICHTS zu holen. So endet meine Rezension mit seinem denkwürdigen Satz von Seite 173 (habe doch noch weitergelesen): Alles dauert seine Zeit. Aber derjenige, der jetzt beginnt, der wird die besten Chancen haben. Das ist leeres Geschwafel. Pardon. 5 von 5 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. berflüssig, nichts sagend, blablabla - 100 mal die Wiederholung des Gleichen Von Unternehmensberater Ein nichts sagendes Blabla Buch - auf allen Seiten immer nur die gleiche Wiederholung: "Sei im Internet sichtbar". Kein wirklich praktischer Hinweis der Umsetzung. Beispiel: Er schreibt von großen Kampagnen mit 10.000en von Email Adressaten - er schreibt aber schon keine einzige smarte Strategie, wie komme ich gut und günstig zu der Liste von 10.000 genehmigten email Adressen. Dafür schreibt er wieder... "sei im Internet sichtbar"... Er schreibt auch so große Neuigkeiten, dass Quelle das Internet verpasst hat und zu lange auf Kataloge setzte (wie so vieles alt bekanntes)... Herr Geffroy versucht sich dann noch ein eigenes Logo zu bauen mit seinem Ausdruck "evernet"... und wiederholt alles noch 3 mal..., natürlich auch, dass er der "Größe" ist... und nicht zu vergessen! "Sei im Internet sichtbar..." und für den, der es immer noch berlesen hat, wiederholt er es nochmals..... "sei im internet sichtbar...."

Produktbeschreibung 2011 Electronic Commerce; Kundenmanagement; Beziehungsmanagement; Verkaufserfolg; DDC-Notation 658.872 [DDC22ger]; Sachgruppe(n) 650 Management Pp. 22 cm München 188 S. [Bücherwie Neu 650 Management ]

Kurzbeschreibung Während immer mehr Menschen das Internet zur Information und zum Kauf nutzen, sind in vielen Unternehmen die Vertriebs-, Service- und Verkaufsabteilungen immer noch im "Offline-Denken" verhaftet. Diese Unternehmen verpassen die Veränderung ihrer Kundenwelt und laufen Gefahr, den Kontakt zu ihren Kunden und Klienten zu verlieren. Die Orientierung am digitalen Kunden erfordert es, die Kommunikation neu zu gestalten: Die gesamte Kundenorientierung muss internetfähig werden. Um sich diese neue Gruppe optimal zu erschließen, ist es unerlässlich, dass ein neues Denken und neue Prozesse im gesamten Unternehmen Einzug halten. Edgar K. Geffroy hat dazu ein "Update" seines bekannten Erfolgskonzepts des Clienting vorgenommen - und zeigt, dass das neue Online-Clienting der richtige Schlüssel zum digitalen Kunden ist. Über den Autor und weitere Mitwirkende Edgar K. Geffroy ist Pionier des Clienting-Konzeptes, mit dem in den 90er Jahren die Kundenorientierung neu definiert wurde. Mit 2100 Auftritten vor mehr als 500 000 Menschen gilt er seit 30 Jahren als einer der gefragtesten deutschsprachigen Business-Experten. Er ist Verfasser von 23 Büchern und erreichte Auflagen von bis zu 250 000 Exemplaren in 25 Ländern. Im Redline Verlag ist von ihm u. a. der Bestseller Das Einzige, was strahlt, ist der Kunde erschienen.