

Das Kunden-Kartell

Von *Tim Cole, Paul Gromball*
*ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF*



DOWNLOAD



READ ONLINE

Produktinformation - Verkaufsrang: #1383912 in BcherVerffentlicht am: 2000-03-23Erscheinungsdatum: 2000-03-23Anzahl der Produkte: 1Abmessungen: 9.25 x .67b x 6.18l, Einband: Gebundene Ausgabe192 Seiten | File size: 28.Mb

Von Tim Cole, Paul Gromball : Das Kunden-Kartell before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Das Kunden-Kartell:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Welche Vernderungen die Internetkonomie mit sich bringtVon Rolf DobelliIn Zukunft wird die Wirtschaft sich nach dem Bedarf ausrichten mssen, so die These von Tim Cole und Paul Gromball. Sie zeigen die Auswirkungen, die sich aus dieser Krftverschiebung im Markt ergeben, sowohl fr die Anbieter als auch fr die Gesamtwirtschaft. Zahlreiche

Beispiele aus der Praxis veranschaulichen, wie Sie das Internet für Ihre eigene Beschaffung einsetzen und auf die wirtschaftlichen Veränderungen reagieren können, und welche Rolle Intermediäre jetzt und in Zukunft spielen werden. Eine umfangreiche Liste vertikaler und funktionaler Portale verschiedener Branchen ergänzt dieses praxisnahe Buch. getAbstract.com empfiehlt das Buch Führungskräfte im Einkauf, aber auch Entscheidungsträger im Vertrieb, die sich mit der wachsenden Machtposition der Kunden auseinandersetzen müssen. 1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Die zukünftige Einflunahme der Kunden Von Falk S. Al-Omary Der Wert einer Dienstleistung ergibt sich als Differenz zwischen dem Nutzen und dem Aufwand. Altbewährte Modelle der Informationsasymmetrien, die regionale Preisdiskriminierungen zuliefern, werden durch die globalen Zusammenschlüsse von Konsumenten zu virtuellen Einkaufsnetzen obsolet. Verschaffen Sie sich mit diesem Buch einen Überblick der zukünftigen Einflunahme der Kunden im Internet auf die Preisfindung. 0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Einfach zu lesen, bewegt zum Nachdenken in die Zukunft Von Ein Kunde Alle Inhalte werden einfach und aufklärend beschrieben, sodass Einsteiger ebenfalls einen Einblick in das E-Business bekommen und auch die Möglichkeiten für die Zukunft sehen. Auch die angeführten Beispiele aus der Praxis verhelfen zum besseren Verständnis. Die Beispiele kommen meist aus den Staaten, wodurch der derzeitige Zwischenstand zwischen Europa und den USA indirekt klar wird. Grundsätzlich für alle Interessenten in diesem Bereich sehr zu empfehlen.

Statt einem theoretischen Gleichgewicht der Wirtschaftskräfte sieht sich der Konsument in Wirklichkeit einem drückenden Berggewicht der Anbieterseite gegenüber. Wehren kann er sich nicht, denn dazu fehlen ihm zwei wesentliche Dinge: Marktüberblick und Marktpotenzial. Beides sind Dinge, die sich bislang nur mühselig und mit großem Aufwand erreichen ließen und die ein hohes Maß an Organisation verlangten. Doch nun kommt das Internet und die Sachlage ändert sich dramatisch. Goldene Zeiten also für die Verbraucher. So sehen es zumindest die Autoren in dem Buch Das Kunden-Kartell. Dabei arbeitet die fast schon gnadenlose Effizienz des Internets für den Konsumenten und gegen den Händler. Der sieht sich zunehmend in die Rolle desjenigen zurückgedrängt, der auf die Wünsche und Anforderungen des Kunden zu reagieren hat. Knig Kunde, der diesen Titel bislang mehr zur Zierde trug, verlangt nach seiner Machtergreifung nun seinen ihm zustehenden Tribut. Die angeführten Schlussfolgerungen und Argumente in Das Kunden-Kartell sind schlüssig aufgebaut, für den Leser logisch nachvollziehbar und mehr als einmal verspricht man beim Lesen den Wunsch, die Uhr vorzudrehen. Denn bisher sind die prognostizierten, paradiesischen Zustände im Internet der Gegenwart erst in vagen Anzeichen zu erkennen. So ist das einzig Gute an der neuen Macht des Kunden im Internet-Zeitalter, zumindest aus Sicht der Anbieter, dass der Kunde noch gar nicht weiß, wie mächtig er ist. Doch die Zeitbombe tickt. Im drohenden Krieg zwischen Anbietern und Abnehmern besitzen die Konsumenten in einer elektronischen Wirtschaft eindeutig die stärkeren Bataillone. Wie aber soll die Anbieterseite, sollen Mittelständler, Händler und Hersteller reagieren, um nicht als Unterlegene in diesem wirtschaftlichen Kräftering am Ende in der Versenkung zu verschwinden? Hier wechseln die Verfasser die Seite und enthüllen detaillierte Abwehrstrategien, ohne deren Kenntnis und Anwendung in einigen Jahren bei vielen Anbietern das Licht ausgehen wird. --Gerald Eckel Pressestimmen... "Das macht (das Buch) zum soliden Kompass in der gar nicht mehr so virtuellen Netzwelt.", Handelsblatt, 19.5.2000 "Ein beeindruckendes zeitgemäßes Werk für den Manager im vernetzten Internet-Zeitalter.", Deutscher Multimedia-Verband in der digitalen Mitgliederzeitschrift e-flash Kurzbeschreibung Im Internet ist der Kunde wirklich Knig. Dieses Buch beschreibt die eigentliche Revolution des Internet, nämlich die Verschiebung der Machtverhältnisse zwischen Anbieter und Abnehmer. Es geht um die Bündelung von Nachfrage, um teilweise dramatische Kostenvorteile und damit um ungeahnte Wettbewerbsvorteile für diejenigen, die zur Online-Kooperation bereit sind. Sie erfahren auch, warum Preise bald nur noch Verhandlungssache sein werden. Warum die Zukunft des Einkaufs im Internet liegt und traditionelle Geschäftsmodelle nicht mehr greifen. Wie Portale die Kundenbindung beeinflussen und wer die wahren Gewinner im Electronic Commerce sein werden.