

(Read ebook) Die Multichannel Company - Strategien und Instrumente für die integrierte Kundenkommunikation (Galileo Computing)

## Die Multichannel Company - Strategien und Instrumente für die integrierte Kundenkommunikation (Galileo Computing)

Von Sebastian Grimm, Jürgen Röhricht  
DOC | \*audiobook | ebooks | Download PDF | ePub



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation - Verkaufsrank: #1897475 in BcherVerffentlicht am: 2002-10Einband: Gebundene Ausgabe280 Seiten | File size: 79.Mb

Von Sebastian Grimm, Jürgen Röhricht : Die Multichannel Company - Strategien und Instrumente für die integrierte Kundenkommunikation (Galileo Computing) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Die Multichannel Company - Strategien und Instrumente für die integrierte Kundenkommunikation (Galileo Computing):

Kundenrezensionen  
Hilfreichste Kundenrezensionen  
1 von 7 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. einfach, innovativ, umfassend - umwerfend  
Von Ein Kunde  
Fr mich stellt "Die Multichannel Company" eines der am besten recherchierten Sachbcher zu diesem Thema dar. Es werden nicht nur einzelne Aspekte (wie die Kanäle oder Multimedia) betrachtet, sondern alle relevanten Fragestellungen einfach und verständlich erläutert. Zum Teil werden vollkommen neue Ideen für das Multichannel Management (etwa die Sinus Milieus) eingeführt und daraus ein praxisnaher Leitfaden zur Umsetzung von Multichannel Strategien erstellt. Ein wirklich rundum gelungenes Buch.  
2 von 10 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Anleitung zur zukunftsorientierten Multichannel Company  
Von Ein Kunde  
Das Buch gibt eine hervorragende Einführung in die Thematik, liefert praxisorientierte Anleitungen für die Umsetzung, und dies alles mit Abbildungen, die den Text ideal ergänzen. Ein klasse Sachbuch!

Pressestimmen  
"Das bei Galileo Business erschienene Buch ist eine gute Einführung in die moderne Mehrkanal-Unternehmenskommunikation. Dabei ist es für viele Branchen relevant und längst nicht nur für Großunternehmen interessant." (edings.de, Juli 2003)  
Kurzbeschreibung  
Kunden nutzen nicht mehr ausschließlich einen Kanal für die Interaktion und Kommunikation mit einem Unternehmen, sondern benutzen den für sie zu einem gegebenen Zeitpunkt bequemsten und schnell erreichbarsten Kanal und erwarten auf diesem die gesamte Informations-, Beratungs-, Transaktions- und Servicedienstleistung. Ausgehend vom Dreieck Kunden, Kommunikation und Kanal liefert dieses Buch das strategische und praktische Rüstzeug für die Kundenkommunikation der Zukunft. Das Buch baut dabei auf Grundlagenwissen über die Kunden, die Kommunikation und die Kanäle auf und liefert mit den Empfehlungen und Instrumenten die Basis für eine Multichannel-Strategie. Diese wird für einzelne Branchen tiefer erläutert.  
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.