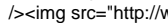




Neue Praxistipps zu Digital Commerce

Neue Praxistipps zu Digital Commerce
Big Data revolutioniert den Online-Handel
19 Fallbeispiele innovativer Unternehmen
Von Apple, Cisco, Condor und Raiffeisen lernen
48-Seiten-eBook gratis als PDF-Download
Big Data heißt die Überlebensstrategie im digitalen Zeitalter. "Nur wer seine Kunden kennt, kann die richtigen Angebote machen", fasst Herausgeber Dr. Torsten Schwarz die Kernaussage des neuen eBooks "Praxistipps Digital Commerce" zusammen. An neunzehn Fallbeispielen wird gezeigt, wie Unternehmen heute ihr Online-Geschäft managen. Das 48-seitige Heft gibt es auf der CeBIT sowie als PDF gratis unter <http://x.absolit.de/Sonderdruck>.
Digital Commerce boomt: 97 Prozent der deutschen Internetnutzer kaufen online ein. Der Umsatz im deutschen E-Commerce stieg 2012 um über 27 Prozent auf nun 27,6 Milliarden Euro. Zwei Drittel des Versandhandelsumsatzes werden online erwirtschaftet. Nun kommt die nächste Welle: Mobile Commerce. Inzwischen ist jeder zweite Deutsche über Smartphone und/oder Tablet online. Drei Viertel der Internetnutzer surfen während des Fernsehens.
Für Unternehmen wird es daher wichtiger, eine professionelle Online-Bestellung anzubieten. Auch Ladengeschäfte müssen umdenken: Das Smartphone kann neue Käufer ins Geschäft lenken. In diesem Heft zeigen innovative Unternehmen, wie sie Digital Commerce umsetzen. Von Condor und Thomas Cook über Apple, Samsung und Cisco bis zu Raiffeisen und Jochen Schweizer reichen die Fallbeispiele.
Durch E-Commerce vom Zwei-Mann-Laden zu Millionenumsatz - das ist die Geschichte des ehemaligen Fußballprofis Stefan Fleck und seines Onlineshops. Was mit einem kleinen Ladengeschäft begann, ist heute professioneller Digital Commerce. Der Investitionsgüterhersteller Cisco gewinnt B2B-Neukunden fast ausschließlich online. Ein Sportartikelhersteller spricht gezielt Multiplikatoren an, die im Social Web aktiv sind. Wer die Diskussionen zu Apple und Samsung im Social Web auswertet, erkennt Trends lange bevor sie sich in Verkaufszahlen niederschlagen. Thomas Cook, ein Tierfutterhersteller und ein Luxusguthändler haben eines gemeinsam: Sie nutzen Big Data, um das Dialogmarketing zu steuern. Warum Big Data und Marketing Automation so wichtig werden, davon handeln die "Praxistipps" in diesem Jahr.
Die "Praxistipps" dokumentieren seit zehn Jahren Fallbeispiele innovativer Unternehmen. Das Konzept ist, von den Besten zu lernen, um Anregungen für die eigene Strategie zu finden. Die Hefte der letzten Jahre mit über 220 Fallbeispielen gibt es als Download. Abonnent des "Tipp des Monats" von Torsten Schwarz erhalten kostenlos Zugriff auf alle PDFs sowie Teile seiner Bücher: <http://x.absolit.de/Praxistipps>
Ursula Rubenbauer
Absolit Consulting
Melanchthonstr. 5
68753 Waghäusel
Tel.: 07254/95773-0
rubenbauer[at]absolit.de


Pressekontakt

ABSOLIT Dr. Schwarz Consulting

68753 Waghäusel

Firmenkontakt

ABSOLIT Dr. Schwarz Consulting

68753 Waghäusel

Absolit berät Unternehmen bei der Integration von E-Mail in den Marketing-Mix. Studien zu Newsletter-Software sowie E-Mail-Adressen durchleuchten den Markt. Seminare vermitteln aktuelles Praxiswissen. Absolit betreibt das Marketingportal www.marketing-boerse.de. Torsten Schwarz ist Herausgeber des vom Schimmel-Media-Verlag publizierten Beratungsbriefs [Online-Marketing-Experts.de](http://www.marketing-experts.de). [marketing-BÖRSE](http://www.marketing-boerse.de) ist die wachstumsstärkste deutschsprachige Marketingplattform.