

Springer Gabler

1st
edition

1. Aufl. 2020, XV, 226 S. 75
Abb.

Printed book

Softcover

Printed book

Softcover

ISBN 978-3-658-27366-8

£ 22,99 | CHF 31,00 | 26,16 € |

28,77 € (A) | 27,99 € (D)

Available

Discount group

Standard (0)

Product category

German textbook

Business and Management : e-Business/e-Commerce

Heinemann, Gerrit, eWeb Research Center, Mönchengladbach, Germany

B2B eCommerce

Grundlagen, Geschäftsmodelle und Best Practices im Business-to-Business Online-Handel

- Grundlagen, Besonderheiten und Geschäftsmodelle des B2B eCommerce
- Zeigt die Konsequenzen und Chancen für den Online-Verkauf im B2B
- Mit anschaulichen Best-Practice-Beispielen

Dieses Lehrbuch behandelt die Grundlagen des eCommerce im Bereich Business-to-Business (B2B), bei dem ähnliche Prinzipien der Kundenansprache zu beobachten sind wie im B2C eCommerce. Gerrit Heinemann beleuchtet die Besonderheiten und Geschäftsmodelle des B2B eCommerce, analysiert die digitalen Herausforderungen und zeigt die Konsequenzen und Chancen für den Online-Verkauf im B2B auf. Anerkannte Best-Practice-Beispiele veranschaulichen, wie erfolgreicher B2B eCommerce funktionieren kann und welche Risiken dabei zu beachten sind.

Order online at springer.com/booksellers

Springer Nature Customer Service Center GmbH

Customer Service

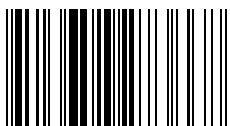
Tiergartenstrasse 15-17

69121 Heidelberg

Germany

T: +49 (0)6221 345-4301

row-booksellers@springernature.com



ISBN 978-3-658-27366-8 / BIC: KJE / SPRINGER NATURE: SC522060

Prices and other details are subject to change without notice. All errors and omissions excepted. Americas: Tax will be added where applicable. Canadian residents please add PST, QST or GST. Please add \$5.00 for shipping one book and \$ 1.00 for each additional book. Outside the US and Canada add \$ 10.00 for first book, \$5.00 for each additional book. If an order cannot be fulfilled within 90 days, payment will be refunded upon request. Prices are payable in US currency or its equivalent.