



Gabler Verlag

1st
edition

2007, XI, 164 S.

Printed book

Hardcover

Printed book

Hardcover

ISBN 978-3-8349-0631-1

\$ 79,99

Available

Discount group

Professional Books (2)

Product category

Professional book

Business and Management : Sales/Distribution

Knappe, Martin, Kracklauer, Alexander

Verkaufschance Web 2.0

Dialoge fördern, Absätze steigern, neue Märkte erschließen

• neue Märkte erschließen

Was bedeutet Web 2.0 für mein Unternehmen? Die Beantwortung dieser Frage ist derzeit eines der spannendsten Themen im Marketing und in der Unternehmenskommunikation. Allerdings auch eine der schwierigsten: Denn die Auseinandersetzung mit Web 2.0 setzt ein neues unternehmerisches Denken voraus – abseits der 30 Jahre lang verinnerlichteten Regeln der Marketing-Kommunikation. Doch bevor die Frage nach den Auswirkungen von Web 2.0 beantwortet werden kann, sollten wir die zunächst einfacher erscheinende Frage „Was ist Web 2.0?“ stellen. Die Antworten darauf sind so vielschichtig wie das Internet – und stark vom jeweiligen Standpunkt abhängig: Kommunikative User werfen den Begriff „Blogs“ in die Runde, der Webmaster eines online-Portals denkt an „User Generated Content“, der Betreiber eines online-Shops fürchtet die Meinungsbildung über seine Produkte. Kommunikationstheoretiker reden von der Partizipation des Konsumenten, und der Geschäftsführer fragt: „Gibt es ein Web 1.0?“ Was also ist Web 2.0? Zunächst einmal ist Web 2.0 ein Synonym für eine veränderte Sicht der Dinge. Dem Geschäftsführer darf man getrost antworten: Es gab kein Web 1.0, aber dem Internet und seinen Nutzern stehen schon immer alle Bausteine für „Web 2.0“ zur Verfügung – denn ein Grundprinzip des Internets ist seine demokratische Struktur: Jeder kann sowohl Konsument als auch Produzent sein, jeder kann mit jedem in Kontakt treten, Meinungen können sich – Diktaturen ausgenommen – zensurfrei und ungesteuert über den Erdball verbreiten.

Order online at springer.com/booksellers

Springer Nature Customer Service Center LLC

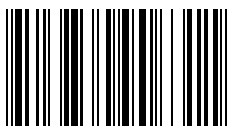
233 Spring Street

New York, NY 10013

USA

T: +1-800-SPRINGER NATURE

(777-4643) or 212-460-1500

customerservice@springernature.com

ISBN 978-3-8349-0631-1 / BIC: KJS / SPRINGER NATURE: SC524000

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.

Part of **SPRINGER NATURE**