

[Free] Innovationen im Einzelhandel: Seamless Shopping erfolgreich umsetzen

## Innovationen im Einzelhandel: Seamless Shopping erfolgreich umsetzen

Von Symposion Publishing  
DOC | \*audiobook | ebooks | Download PDF | ePub



DOWNLOAD



READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrank: #860474 in BcherVerffentlicht am: 2016-02-08Abmessungen: 9.17 x .79b x 6.46l, Einband: Gebundene Ausgabe180 Seiten | File size: 62.Mb

**Von Symposion Publishing : Innovationen im Einzelhandel: Seamless Shopping erfolgreich umsetzen** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Innovationen im Einzelhandel: Seamless Shopping erfolgreich umsetzen:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Must-read fr alle zukunftsorientierten Manager im Einzelhandel!Von Ulrich Lichtenthaler, MannheimEin hervorragendes Buch, das einen guten Einblick ins Innovationsmanagement im Einzelhandel bietet - rund ums Thema Multichannel

und Seamless Shopping. Gute Kombination aus Hintergründen und ganz aktuellen Best Practices von Handelsunternehmen aus verschiedenen Bereichen. Abgerundet durch eine kürzlich durchgeführte Studie mit spannenden Erkenntnissen zur künftigen Entwicklung im Einzelhandel. Daher also wirklich ein Must-read für alle Manager im (Einzel)Handel, die in den Bereichen Business Development, Innovation, Organisation, IT, Marketing usw. arbeiten. Auch für Studenten und Forscher aufgrund der Beispiele von großem Interesse. Insgesamt also wirklich zu empfehlen, daher 5 Sterne. 0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Tiefe Einblicke in unterschiedliche Multichannel-Aktivitäten

Von Tom79 Ich habe dieses Buch aus beruflichem Interesse zu aktuellen Multichannel-Anstzen im Einzelhandel gekauft. Meine Erwartungen wurden betroffen. Dem Herausgeber ist es gelungen einen exzellenten Querschnitt durch die Multichannel-Aktivitäten der deutschen Handelslandschaft zusammenzustellen. Die Kapitel geben präzise Einblicke in die aktuellen Entwicklungen und das von jungen aufstrebenden Unternehmen wie Shoepassio bis hin zu etablierten Marktteilnehmern wie Decathlon und ECE. Ich werde einige Impulse in mein Geschäft übertragen. Ich kann dieses Buch jedem empfehlen, der an der Weiterentwicklung des eigenen Geschäftsmodells hinsichtlich Multichannel interessiert ist. 0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Sehr anschauliche Beiträge von tollen Unternehmen

Von Kunde Das Buch ist jedem zu empfehlen, der sich mit dem Thema Multichannel auseinandersetzen will. Hierfür liefert das Buch sehr tiefe Einblicke in die Aktivitäten von verschiedenen Unternehmen. Dabei werden jeweils Erfolgsfaktoren bzw. aktuelle Herausforderungen aus der Praxis thematisiert. Sehr zu empfehlen sowohl für Experten in dem Thema als auch für Neulinge auf dem Gebiet.

**Kurzbeschreibung** Der digitale Wandel erfasst immer mehr auch den Einzelhandel. In Zeiten von Everywhere Commerce kauft der Kunde überall mobil, online und im Laden. Wer hier mithalten will, muss auf allen Kanälen präsent sein, um Kunden zu begeistern, Synergien auszuschöpfen und Umsätze zu steigern. Wie kann das gelingen? Antworten gibt dieses Buch. Es erlutert Erfolgsfaktoren und Lösungen für den Einzelhandel der Zukunft. Schlüssel dazu ist die Schaffung eines nahtlosen Einkaufserlebnisses für den Kunden über die verschiedenen Vertriebskanäle hinweg, kurz: Seamless Shopping. Welche Chancen damit verbunden sind und wie sich Seamless Shopping erfolgreich umsetzen lässt, verdeutlichen die Praxis-beispiele namhafter Unternehmen in diesem Buch. Die Autoren beleuchten dabei u. a. folgende Fragen: - Wie beeinflusst die Digitalisierung den stationären Einzelhandel? - Wo liegen die größten Herausforderungen für Seamless Shopping? - Mit welchen innovativen Technologien und intelligenten Services kann man das Einkaufserlebnis des Kunden steigern? - Wie lassen sich durch die Verbindung von Offline- und Online-Handel neue Vertriebsmodelle und -strategien entwickeln? - Wie wird der Kunde ins Zentrum des Innovationsprozesses gerückt? Auf diese Weise zeigt das Buch, dass Seamless Shopping kein vorübergehender Trend ist, sondern eine Entwicklung, die den Einzelhandel dauerhaft prägen und transformieren wird.

Über den Autor und weitere Mitwirkende Uwe Seidel, Jahrgang 1969, ist Diplom-Kaufmann und geschäftsführender Gesellschafter des 1986 gegründeten Beratungsunternehmens Dr. Lademann Partner (Hauptsitz Hamburg, Projektbüros in Düsseldorf, Dresden und Stuttgart). Er ist spezialisiert auf die Beratung von Handelsunternehmen, Markenherstellern, Verbundgruppen, Projektentwicklern und Investoren. Herr Seidel ist Referent und Moderator auf Fachveranstaltungen, Mitglied in zahlreichen Branchenorganisationen (u. a. GCSC, ULI) sowie im Ehrenamt tätig im Ausschuss für Stadt- und Regionalentwicklung der Handelskammer Hamburg. Er publiziert regelmäßig zu aktuellen Einzelhandelsthemen in verschiedenen Fachzeitschriften. Herr Seidel lebt in Hamburg, ist verheiratet und Vater zweier Söhne.