

Digital verkaufen

Wie die Pandemie die Spielregeln im Online-Handel neu geschrieben hat und wie Sie heute neue digitale Verkäufe erzielen

✓ Zum Buch

Alles neu macht die Pandemie?

Stellen Sie sich vor, Sie haben einen Online-Shop mit innovativen Produkten und keiner kauft ein. Was können Sie tun, damit Kunden Ihre Produkte sowohl finden als auch kaufen?

Die Pandemie hat die Spielregeln für den Online-Handel verschärft, bietet aber auch enorme Vertriebschancen. Dieser Ratgeber hilft Ihnen, sich fit für die neuen Herausforderungen des digitalen Verkaufs zu machen! Überprüfen Sie Ihre Online-Aktivitäten und finden Sie heraus, wie Sie auch weiterhin auf Erfolgskurs bleiben können. Denn: Nur wer schnell und richtig reagiert, dem bieten sich in der digitalen Welt, mehr denn je, hohe Absatzchancen.

Egal, ob Einzelunternehmer, Start-up oder Großkonzern: Die Pioniere des Online-Verkaufs zeigen Ihnen in dieser topaktuellen Publikation die neuesten Entwicklungen und Trends anhand erfolgreicher Praxisbeispiele: von der vollautomatisierten Meeting-Room-Vermietung bis hin zum Webshop für Beratungsleistungen. Lernen Sie aus den Erfahrungen der Praktiker: Was wurde richtig gemacht? Was hätte den Erfolg beschleunigt? Welche Faktoren werden über den zukünftigen Erfolg entscheiden?

Der Digitalisierungsexperte Dr. Lambert Gneisz liefert viele persönliche Beratungstipps für eine erfolgreiche Überlebens-, aber auch Weiterentwicklungsstrategie in der neuen digitalen Verkaufswelt. Starten Sie durch!

✓ Inhalte

- Hilfe für den digitalen Start
- Digitalisierung im Handel
- Trends im E-Commerce
- Dos & Don'ts im digitalen Verkauf aus juristischer Sicht
- 19 starke Trends durch Covid-19
- Digitale Erfolgsbeispiele
- 9 Expertisen über den neuen digitalen Verkauf

✓ Zielgruppe

- Alle Unternehmer, die ihre Produkte digital vermarkten möchten,
- Marketingfachkräfte, Vertriebsfachkräfte,
- Geschäftsführer/innen, Führungskräfte
- Unternehmensgründer/innen,
- Produktmanager/innen,
- Innovationsmanager/innen,
- Digitalisierungsexperten sowie
- alle an E-Commerce interessierten Personen



✓ Der Autor

Mag. Dr. Lambert O. Gneisz, MAS, ist Fachexperte für Digitalisierung und Datenschutz. Sein Wissen und seine 20-jährige Erfahrung setzt er bei der Beratung von Klein- und Mittelebetrieben erfolgreich ein. Er ist zertifizierter Management Consultant (CMS), zertifizierter Commerce & Social Media Consultant (ISO 17024) sowie zertifizierter Data & IT Security Experte. Als geprüfter Datenschutzexperte und TÜV-zertifizierter Datenschutzbeauftragter für die EU-DSGVO hält er zahlreiche Kurse und Vorträge an der TÜV AUSTRIA Akademie. Außerdem ist er als Autor für Digitalisierung beim TÜV AUSTRIA Fachverlag tätig und bringt sein profundes Wissen in mehreren Arbeitskreisen der Wirtschaftskammer ein. Der Sitz seines Beratungsunternehmens „Performer Management Instruments“ ist in Wien.
www.Gneisz-Advice.com



Vorwort: Univ. Prof. Dr. Ayad Al-Ani, Einstein Zentrum Digitale Zukunft, Berlin
Rainer Neuwirth, M.A., Fachhochschule Wr. Neustadt, Studiengangsleitung E-Commerce, Geschäftsführer myProduct GmbH



✓ Produktinformation

Digital verkaufen – Wie die Pandemie die Spielregeln im Online-Handel neu geschrieben hat und wie Sie heute neue digitale Verkäufe erzielen

1. Auflage 2021

Format: 16 × 22,5 cm, 204 Seiten, ISBN: 978-3-903255-37-1

Preis: € 52,28 (zzgl. USt und Versand)



✓ Information und Kontakt

TÜV AUSTRIA Fachverlag, TÜV AUSTRIA AKADEMIE GMBH,
2345 Brunn am Gebirge, TÜV AUSTRIA-Platz 1
+43 (0)5 0454-8177, verlag@tuv.at, www.tuv-akademie.at/fachverlag

Jetzt bestellen: verlag@tuv.at | www.tuv-akademie.at

Digital verkaufen

Ja, wir bestellen

..... Exemplar/e **Digital verkaufen zu € 52,28** (zzgl. USt und Versand)

..... Lizenz/en zum E-Book **Digital verkaufen zu € 52,28** (zzgl. USt)

Firma	
Lieferadresse (Straße, Hausnummer, PLZ, Ort)	
Rechnungsadresse (falls abweichend)	
Ich wünsche die Rechnungslegung: ☐ als elektronische Rechnung an folgende E-Mail-Adresse: ☐ per Post	
Titel	Vorname
Nachname	
Funktion	Bestellnummer
Telefonnummer	Datum, Unterschrift
Persönliche E-Mail-Adresse	

AGB: Es gelten die vollständigen AGB unter www.tuv-akademie.at/agb. Die angegebenen Preise für Verlagsprodukte der TÜV AUSTRIA AKADEMIE GMBH gelten in Euro exkl. USt und Versandkosten. Der Rechnungsbetrag ist nach Rechnungserhalt innerhalb von 2 Wochen zu überweisen. Bis zur vollständigen Bezahlung der Ware bleibt die Ware im Eigentum der TÜV AUSTRIA AKADEMIE GMBH.

Datenschutzinformation gem. Art 13 DSGVO: Die TÜV AUSTRIA AKADEMIE GMBH verwendet Ihre Daten zur Geschäftsabwicklung des gekauften Produkts. Die Datenverarbeitung ist notwendige Voraussetzung für den Vertragsabschluss. Weiters werden Ihre Daten für Direktmarketingzwecke (Postzusendungen, E-Mail-Zusendungen, Veranstaltungseinladungen) auf der Grundlage eines berechtigten Interesses verwendet. Bitte beachten Sie die vollständige Datenschutzerklärung. Sie finden diese unter www.tuv-akademie.at/datenschutzerklaerung. Wenn Sie der Verwendung Ihrer personenbezogenen Daten für Direktmarketingzwecke widersprechen wollen, benachrichtigen Sie uns per Post an TÜV AUSTRIA AKADEMIE GMBH, TÜV AUSTRIA-Platz 1, 2345 Brunn am Gebirge oder per E-Mail an akademie@tuv.at. Eventuelle Druckfehler und Irrtümer vorbehalten.