



Jörg Funder / Jochen Strähle / Marc Ehlbeck / Thomas Natkowski (Hrsg.)

## Online gewinnen

### Shop und Marketing strategisch optimieren

Deutscher Fachverlag GmbH  
328 Seiten, Hardcover  
ISBN 978-3-86641-248-4  
€ 78,00 (D) | € 80,20 (A) | CHF 105,00

Längst hat sich **der Einkauf im Internet** zu einem lukrativen Geschäft für den Handel etabliert. Wachstumsraten im Online-Geschäft von derzeit 10 % auf 20 % scheinen keine Zukunftsmusik mehr zu sein. Jedoch beginnt sich der Markt durch **das steigende Wettbewerbsumfeld** zu konsolidieren.

Jedoch ist der Kunde von heute wählerisch: er bleibt nicht einem Shop treu, sondern kauft dort, wo es ihm am besten gefällt oder der Preis am günstigsten ist. Die unternehmerische Aufgabe besteht also nun darin, die Kunden mit individuell **relevanten Informationen, Produkten und Kampagnen** zu versorgen, um sie so an **einen Online-Shop** zu binden.

Bei diesem Prozess sind vor allem zwei Aspekte wichtig: **Personalisierung und Dynamisierung**. Wie diese anhand von Werbemitteln erfolgreich realisiert werden können, wird in diesem Buch in fünf Teilbereichen nähergebracht:

- Targeting
- Cross- und Up-Sellings
- Banner
- Newsletter-Marketing
- Pricing-Strategien

Anhand von praxisbezogenen Beiträgen, **mit aktuellen Zahlen**, Publikationen und **Erfolgsbeispielen** wird veranschaulicht, worauf im E-Commerce geachtet werden sollte und wie man Online-Shops optimieren kann.

Deutscher Fachverlag GmbH  
Fachbuch  
Mainzer Landstraße 251  
60326 Frankfurt am Main

Telefon +49 711 2133-356  
Telefax +49 711 2133-320

buchverlag@dfv-fachbuch.de  
www.dfv-fachbuch.de