

[Pdf free] Handbcher Unternehmenspraxis: Wie Sie im Internet Kunden gewinnen: Buch

## Handbcher Unternehmenspraxis: Wie Sie im Internet Kunden gewinnen: Buch

Von Gitte Hrter

ePub | \*DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



[Download](#)

[Read Online](#)

Produktinformation -Verkaufsrank: #883326 in BcherVerffentlicht am: 2006-09Abmessungen: 9.49 x 1.06b x 6.851, Einband: Gebundene Ausgabe240 Seiten | File size: 60.Mb

**Von Gitte Hrter : Handbcher Unternehmenspraxis: Wie Sie im Internet Kunden gewinnen: Buch** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Handbcher Unternehmenspraxis: Wie Sie im Internet Kunden gewinnen: Buch:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen6 von 8 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Business-Alltag im Web gut erklrt.Von Barbara Brecht-HadraschekGitte Hrter's Buch untersttzt Unternehmen und Selbststndige dabei, im Internet erfolgreicher mit ihren Kunden zu kommunizieren.Hrter erklrt, wie die eigene Internetprsenz aussehen sollte, damit Leser hngen bleiben, wiederkommen und zu Kunden werden. Dabei geht sie nicht nur auf die

Basics wie Benutzerfreundlichkeit, Impressum oder gute Webtexte ein, sondern zeigt auch wie man Partnerprogramme sinnvoll nutzen kann, einen attraktiven Mehrwert bietet und welche interaktiven Werkzeuge (Gstebcher, Foren, Weblogs) sinnvoll eingesetzt werden können. Außerdem zeigt sie Wege auf, wie man seine Website bekannt machen kann: im Web und darüber hinaus. Ein weiteres Kapitel beschäftigt sich mit dem Nutzen fremder Webangebote und Kooperationen. Verlinkungen, Content-Kooperationen und virtuelle Netzwerke werden vorgestellt, aber auch gezeigt, wie man sich als Experte im Web einen Namen machen kann. Ein sehr nützliches Kapitel, gerade für Web-Einsteiger, die bisher noch nicht wussten, welche Möglichkeiten sie hier haben und wie man diese nutzen kann. Wie kann man sich zum Beispiel bei einem guten Profil positiv darstellen? Wie sieht eine aussagekräftige Signatur aus? Solche und andere Fragen werden praxisnah beantwortet und Einblicke in den Web-Alltag gewährt. Kapitel 4 geht ausführlich auf die Verknüpfung des Internet-Business mit den regulären Geschäftsabläufen ein. Vor allem das Kapitel E-Mail-Kontakt zum Kunden kann ich nur jedem ans Herz legen. E-Mailadressen, Kontaktformulare, Textbausteine, Autoresponder werden erläutert und gezeigt, was oft falsch gemacht wird und wie man es besser machen kann. Im letzten Kapitel können Einsteiger in 7 Schritten eine Strategie ins Internet entwickeln - und Unternehmen, die schon eine Website haben, können überprüfen, ob sie ihre Website gut konzipiert haben. Fazit: Ein praxisnahes Handbuch nicht nur für Einsteiger. Sehr gut gefällt mir, dass auch scheinbare Selbstverständlichkeiten erklärt werden, die aber in der alltäglichen Webkommunikation doch nicht immer so selbstverständlich sind. Das gilt vor allem für die Kapitel, die sich mit der E-Mailkommunikation beschäftigen oder mit der optimalen Anbindung der Webaktivitäten an die täglichen Büro- und Geschäftsprozesse.

**Kurzbeschreibung** Obwohl das Internet umfangreiche Business-Chancen birgt, haben es viele Unternehmen bisher verpasst, das Netz aktiv für ihren Geschäftserfolg zu nutzen. Typische Gründe dafür sind: Die Firmen präsentieren sich online gar nicht oder mit einer schlecht gestalteten Website. Die Website ist zwar gut gestaltet, bietet aber wenn sie überhaupt gefunden wird keinerlei Informationen oder Nutzen für den Besucher. Die Kommunikation per E-Mail oder über interaktive Elemente wird nur schleppend übernommen oder findet überhaupt nicht statt. Wie man diese Situation ändern kann und was für eine erfolgreiche Unternehmenspräsenz wichtig ist, erläutert dieser handlungsorientierte Leitfaden. Aus dem Inhalt Chancen erkennen und wahrnehmen Gestaltung einer überzeugenden Image-Website Attraktiven Mehrwert bieten Interaktive Werkzeuge nutzen: Gästebuch, Foren, Chat etc. Website aktiv bekannt machen Fremde Web-Angebote und Kooperationen nutzen Reguläre Geschäftsabläufe mit Web-Business verknüpfen Checklisten und Tipps für eine erfolgreiche Web-Strategie Die Autorin Gitte Hrter (München) ist als Coach und Trainerin im Bereich Business und Karriere tätig, 95% ihrer Aufträge bekommt sie über das Internet. Zudem ist sie erfolgreiche Sachbuchautorin. Klappentext Das Internet hat das Geschäftsleben revolutioniert - und das in wenigen Jahren. Doch noch immer hat ein Großteil der Unternehmen es verpasst, das Internet positiv zu nutzen. Sei es, dass viele Firmen nach wie vor nicht oder mit schlecht gemachten, "selbst gestrickten" Websites online sind oder dass Firmen zwar eine gute Internetseite haben, diese jedoch niemand kennt. Oder die Kommunikation per E-Mail oder über interaktive Elemente wird schleppend oder kontraproduktiv übernommen bzw. findet gar nicht statt. Dieses Buch zeigt Ihnen, wie Sie das Internet aktiv für Ihren Geschäftserfolg nutzen können. Schwerpunkte sind: - Was gehört zu einer überzeugenden Unternehmenspräsenz? - Wie bindet man interaktive Werkzeuge optimal ein und tritt mit Interessenten und Kunden in Kontakt? - Wie macht man seine Firmenwebsite aktiv bekannt? - Wie sollte man das Internetbusiness in reguläre Geschäftsprozesse einbinden? Anhand zahlreicher praxiserprobter Tipps, Experteninterviews, Leitfragen und Checklisten werden alle relevanten Bereiche behandelt. über den Autor und weitere Mitwirkende Die Autorin, Gitte Hrter, ist beruflich und privat seit 1995 im Netz aktiv und coacht und trainiert seit vielen Jahren Selbstständige und Kleinunternehmen hinsichtlich Akquise, Vertrieb, Service und erfolgreicher Selbstständigkeit insgesamt (selbstmarketing.de). Sowohl als Autorin als auch für Podiumsdiskussionen und Vorträge ist sie sehr gefragt.