

Heinrich

Akquise@B2B

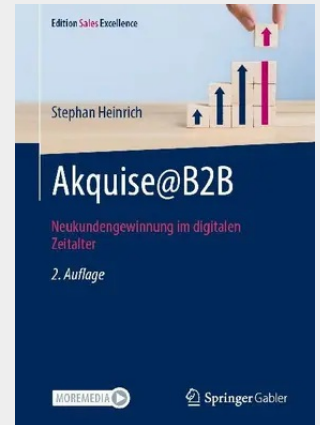
Neukundengewinnung im digitalen Zeitalter

Dieses Buch zeigt, wie Unternehmer und Führungskräfte die Digitalisierung nutzen können, um Neukunden zu gewinnen und zu binden. Wie verändert die Digitalisierung den Vertrieb und die Kundenbeziehungen? Welche Chancen bieten sich, die es im „analogen“ Business nicht gab?

Stephan Heinrich zeigt leicht nachvollziehbar und an konkreten Beispielen, welche Möglichkeiten hier verspielt werden und wie es mithilfe digitaler Werkzeuge gelingen kann, Neukunden einfacher zu erreichen und kostengünstig an das eigene Unternehmen zu binden. Führungskräfte und Mitarbeiter im Vertrieb erhalten einen kompakten Überblick über digitale Werkzeuge und konkrete praktische Hilfen für die Umsetzung. Mithilfe von Marketing als Lead-Generator, Big Data auch für kleinere und mittlere Unternehmen und den Möglichkeiten von CRM und Social Media entsteht ein zuverlässiger Fahrplan für die digitale Kundengewinnung.

Pflichtlektüre für alle Akquiseverantwortlichen im B2B – jetzt in der 2., aktualisierten Auflage.

Dieses Buch zeigt, wie Unternehmer und Führungskräfte die Digitalisierung nutzen können, um Neukunden zu gewinnen und zu binden. Wie verändert die Digitalisierung den Vertrieb und die Kundenbeziehungen? Welche Chancen bieten sich, die es im "analogen" Business nicht gab? Stephan Heinrich zeigt leicht nachvollziehbar und an konkreten Beispielen, welche Möglichkeiten hier verspielt werden und wie es mithilfe digitaler Werkzeuge gelingen kann, Neukunden einfacher zu erreichen und kostengünstig an das eigene Unternehmen zu binden. Führungskräfte und Mitarbeiter im Vertrieb erhalten einen kompakten Überblick über digitale Werkzeuge und konkrete praktische Hilfen für die Umsetzung. Mithilfe von Marketing als Lead-Generator, Big Data auch für kleinere und mittlere Unternehmen und den Möglichkeiten von CRM und Social Media entsteht ein zuverlässiger Fahrplan für die digitale Kundengewinnung. Pflichtlektüre für alle Akquiseverantwortlichen im B2B - jetzt in der 2., aktualisierten Auflage.



44,99 €
42,05 € (zzgl. MwSt.)

Lieferfrist: bis zu 10 Tage

Artikelnummer: 9783658409463
Medium: Buch
ISBN: 978-3-658-40946-3
Verlag: Springer
Erscheinungstermin: 02.10.2023
Sprache(n): Deutsch
Auflage: 2., aktualisierte Auflage 2023
Serie: Edition Sales Excellence
Produktform: Gebunden
Gewicht: 553 g
Seiten: 199
Format (B x H): 173 x 246 mm

