Springer
the language of science

springer.de

Hendrik Schröder, Universität Duisburg-Essen, Essen

Multichannel-Retailing

Marketing in Mehrkanalsystemen des Einzelhandels

Multichannel-Retailing ist die Antwort des Handelsmarketings auf die aktuellen Herausforderungen einer komplexen und dynamischen Umwelt, insbesondere der vielfältigen und wechselhaften Kundenwünsche. Mit der Kombination aus stationären Geschäften, Online-Shops und Versandkatalogen erreichen Einzelhändler ihre Kunden an unterschiedlichen Orten, zu unterschiedlichen Zeiten und in unterschiedlichen Bedürfnislagen. Die Multichannel-Retailer müssen sich entscheiden, welche Absatzkanäle sie betreiben, wie sie den Marktauftritt ihrer Kanäle gestalten und wie viel Differenzierung sie zwischen den Kanälen zulassen wollen.

Vor diesem Hintergrund beleuchtet das Buch, welche Gestaltungsoptionen ein Multichannel-Retailer hat, welche Informationen er für seine Entscheidungen benötigt, wie er diese Informationen erlangen kann und welche Strategien und Maßnahmen ihm Wettbewerbsvorteile verschaffen. Zahlreiche Beispiele aus der Handelspraxis geben Auskunft über Erfolg und Misserfolg von Multichannel-Retailern.

Inhalt: Zum Verständnis von Mehrkanalsystemen im Einzelhandel. - Das strategische Management in Mehrkanalsystemen des Einzelhandels. - Der Informationsbedarf des Marketing in Mehrkanalsystemen des Einzelhandels. - Quantitative Absatzmarktforschung in Mehrkanalsystemen des Einzelhandels. - Instrumente des Marketings in Mehrkanalsystemen des Einzelhandels. - Erfolgsmessung und Erfolgszurechnung in Mehrkanalsystemen des Einzelhandels.

2005 XVI, 326 S. 160 Abb. Geb.
ISBN 3-540-21869-6 | **€ 49.95; sFr 85.00**

lieferbar

Bestellen Sie jetzt!

Ja, ich bestelle ___ Expl. Schröder, Multichannel-Retailing ___ ISBN 3-540-21869-6
€ 49.95: sFr 85.00

○ Bezahlung gegen Rechnung
○ Bezahlung mit Kreditkarte: ○ Mastercard ○ Visa ○ AmEx

Nummer: ☐☐☐☐ ☐☐☐☐ ☐☐☐☐ ☐☐☐☐ ☐☐☐ Gültig bis: ☐☐☐☐

Bitte bestellen Sie bei Ihrem Buchhändler oder bei:

Springer
Distribution Center
Haberstr. 7
69126 Heidelberg
Deutschland

Fax: +49 (0)6221 / 345 4229
email: SDC-bookorder@springer-sbm.com

Name
Straße, Nr
PLZ, Ort
Land
Email
Datum ✖
Unterschrift ✖

Springer Kundenservice / Haberstr. 7 / 69126 Heidelberg • **Telefon:** 06221-345-0
Fax: 06221-345-4229 • **Email:** SDC-bookorder@springer-sbm.com
Web: springeronline.com

Die €-Preise für Bücher sind gültig in Deutschland und enthalten 7 % MwSt. Die mit * gekennzeichneten Preise für Bücher sind unverbindliche Preisempfehlungen inkl. 7 % MwSt. Die mit ** gekennzeichneten Preise für elektronische Produkte sind unverbindliche Preisempfehlungen inkl. 16 % MwSt. Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten. Es gelten unsere Allgemeinen Liefer- und Zahlungsbedingungen.