



# **CRM für Online-Shops: Make Big Data Small - Erfolgreiches Customer Relationship Management im E-Commerce (mitp Business) (mitp Professional)**

*Olga Walter*

 [Download](#)

 [Online Lesen](#)

**CRM für Online-Shops: Make Big Data Small - Erfolgreiches Customer Relationship Management im E-Commerce (mitp Business) (mitp Professional)** Olga Walter

 [Download CRM für Online-Shops: Make Big Data Small - Erfolgreic...pdf](#)

 [Read Online CRM für Online-Shops: Make Big Data Small - Erfolgreic...pdf](#)

# **CRM für Online-Shops: Make Big Data Small - Erfolgreiches Customer Relationship Management im E-Commerce (mitp Business) (mitp Professional)**

*Olga Walter*

**CRM für Online-Shops: Make Big Data Small - Erfolgreiches Customer Relationship Management im E-Commerce (mitp Business) (mitp Professional)** Olga Walter

## **Downloaden und kostenlos lesen CRM für Online-Shops: Make Big Data Small - Erfolgreiches Customer Relationship Management im E-Commerce (mitp Business) (mitp Professional) Olga Walter**

Ziel des Customer Relationship Managements ist es, den Wert der Kunden über den gesamten Lebenszyklus der Geschäftsbeziehung besser auszuschöpfen, um langfristiges und nachhaltiges Wachstum zu erreichen. Dafür müssen Sie Ihre Kunden und deren Bedarf kennen. Um Ihre Kunden besser kennen zu lernen, haben Sie als Betreiber einer Website oder eines Online-Shops unzählige Daten zur Verfügung. Stichwort Big Data. Häufig fehlt aber das Know-how, aus diesen enormen Datenmengen die relevanten herauszufiltern und dann die richtigen Schlüsse und Handlungen daraus abzuleiten, um am Ende Ihren Kunden die passenden Produkte und Services zur richtigen Zeit anzubieten und so ihren Wert für das Unternehmen langfristig zu steigern. Die Autorin erläutert praxisnah und pragmatisch, wie Sie sich Schritt für Schritt an Ihre Datenbasis heranwagen können und so Ihre Kunden von Analyse zu Analyse besser verstehen lernen. In Teil I erhalten Sie einen Überblick über die verschiedenen Daten, die im Unternehmen potenziell vorliegen, und erfahren, wann es sinnvoll ist, weitere Daten über Ihre Kunden zu erheben. In Teil II erfahren Sie, wie man durch strukturierte Datenanalyse und mittels der richtigen Thesen in kurzer Zeit aus der einen Kundengesamtheit einzelne sinnvolle Kundensegmente identifiziert, die ähnliche Kaufverhaltensweisen und Bedürfnisse aufweisen. Es werden außerdem sämtliche Analysen behandelt, die den Status Quo Ihres Unternehmens aus CRM-Sicht darstellen und Ihnen damit die für Sie entscheidenden Handlungsempfehlungen aufzeigen. Konkret geht es u.a. um Kohorten- und Sortimentsanalysen, die Bewertung und Berechnung der Kundenqualität sowie das Churn Management. In Teil III erläutert die Autorin, wie Sie für die jeweiligen Kundensegmente die richtigen Maßnahmen und Kampagnen ableiten und durch effektives Testing kontinuierlich verbessern. Sie erfahren, wie Sie die identifizierten Kundengruppen durch intelligentes E-Mail-Marketing individuell ansprechen, um so den Wert jeder Gruppe gezielt zu steigern. Dabei geht es unter anderem darum, Kunden zu aktivieren bzw. zu reaktivieren, ihre Abwanderung zu verhindern und Weiterempfehlungen zu fördern. In Teil IV geht die Autorin darauf ein, worauf es im CRM-Alltag ankommt. Sie beschreibt die richtige Herangehensweise für eine erfolgreiche Umsetzung des CRMs im Unternehmen, macht auf die größten Fehler aufmerksam, die es zu vermeiden gilt, und gibt einen Überblick über notwendige personelle Ressourcen. Mit diesem Buch haben Sie einen praxisnahen Leitfaden an der Hand, um ein effektives CRM in Ihrem Unternehmen einzuführen und auszubauen. Über den Autor und weitere Mitwirkende

Olga Walter hat bis zuletzt das CRM bei windeln.de erfolgreich mit aufgebaut und ist nun als CRM Specialist freiberuflich bzw. beratend tätig. Daneben lehrt sie als Privatdozentin an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg. Schwerpunkte dabei sind CRM, E-Mail-Marketing und E-Commerce.

Download and Read Online CRM für Online-Shops: Make Big Data Small - Erfolgreiches Customer Relationship Management im E-Commerce (mitp Business) (mitp Professional) Olga Walter

#AMHBS06EONL

Lesen Sie CRM für Online-Shops: Make Big Data Small - Erfolgreiches Customer Relationship Management im E-Commerce (mitp Business) (mitp Professional) von Olga Walter für online ebookCRM für Online-Shops: Make Big Data Small - Erfolgreiches Customer Relationship Management im E-Commerce (mitp Business) (mitp Professional) von Olga Walter Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen CRM für Online-Shops: Make Big Data Small - Erfolgreiches Customer Relationship Management im E-Commerce (mitp Business) (mitp Professional) von Olga Walter Bücher online zu lesen. Online CRM für Online-Shops: Make Big Data Small - Erfolgreiches Customer Relationship Management im E-Commerce (mitp Business) (mitp Professional) von Olga Walter ebook PDF herunterladen CRM für Online-Shops: Make Big Data Small - Erfolgreiches Customer Relationship Management im E-Commerce (mitp Business) (mitp Professional) von Olga Walter DocCRM für Online-Shops: Make Big Data Small - Erfolgreiches Customer Relationship Management im E-Commerce (mitp Business) (mitp Professional) von Olga Walter MobipocketCRM für Online-Shops: Make Big Data Small - Erfolgreiches Customer Relationship Management im E-Commerce (mitp Business) (mitp Professional) von Olga Walter EPub