

Inhaltsverzeichnis

| | | |
|-----------|--|-----------|
| 1 | Webshop-Excellence entscheidet, ob Einkäufer bleiben oder gehen | 1 |
| 2 | Mit Rebranding zum neuen Markenerfolg | 3 |
| 3 | Mehr Effizienz durch Teamarbeit und Technologien | 9 |
| 4 | Beim Prompting müssen Marketer noch aufholen | 15 |
| 5 | Mehr Flexibilität beflügelt Marketing und Vertrieb | 19 |
| 6 | Wie der Vertrieb nachhaltige Kundenbeziehungen aufbaut | 23 |
| 7 | Martech-Chancen nutzen und Hürden überwinden | 27 |
| 8 | Wie KI Marketing und Vertrieb durchdringt | 33 |
| 9 | Mit R-Commerce Kundenbeziehungen neu denken | 37 |
| 10 | Top-Saleskräfte wollen gut belohnt werden | 41 |
| 11 | Sales Enablement erfordert permanente Anpassung | 45 |
| 12 | CRM ist in Unternehmen fest verankert | 51 |
| 13 | Ungenutzte Potenziale im Lead Management | 55 |
| 14 | Digitale Kundenportale als Vertriebsbooster | 59 |
| 15 | Potenziale im Social Selling und Social Commerce nutzen | 65 |
| | Was Sie aus diesem <i>essential</i> mitnehmen können | 71 |