

Inhalt

Intro	9
Neue Spielregeln, neue Chancen	33
Digital Leadership in der digitalen Praxis	34
Mehr Online-Umsatz durch das Virus	40
Hilfe für digitale Starts.	46
Wie komme ich online zu meinem Geld?	52
Wer online ist, ist näher am Kunden.	56
Wie Hidden Champions und KMU ihren Vertrieb digitalisieren.	62
Digitalisierung braucht Investitionen.	66
Investitionen in Digitalisierung nutzen vielfach.	72
Was digitalen Vertrieb beschleunigt	76
Digitalisierung im Handel – ein Muss, keine Option	80
Positionierung als zentrale Voraussetzung für Online-Erfolge	86
Trends im E-Commerce	98
Prozessmanagement zur Digitalisierung	104
Vom Webshop zum Standbein	108
Dos & Don'ts im digitalen Verkauf aus juristischer Sicht	110
19 starke Trends durch Covid-19	118
Digitalmarketing öffnet Märkte und Briefetaschen.	126
Wunderwuzzis für digitale Erfolge.	134
Digitale Erfolgsbeispiele	139
Marktplatz für Online-Direktvermarkter.	140
Rechtliche Anforderungen einer Website automatisiert umsetzen	150
Drei Beispiele eines Experten für den digitalen Verkauf	158
Webshop für Beratungsleistungen	168
Digitales Verkaufen: Event- und Coworking Space am Flughafen Wien	180
Dahin geht die Reise	187
Neun Expertisen über den neuen digitalen Verkauf	188
Fünf heiße Fragen.	192
Zusammenfassung	197
„Wohlstand“ erzeugen	199
Was der digitale Autor analog macht	201