

Inhaltsverzeichnis

Online-Handel birgt sowohl Chancen als auch Risiken	1
Johanna Leitherer	
Welche Chancen im Metaversum stecken	5
Eva-Susanne Krah	
Virtual Selling verändert den Vertrieb	9
Johanna Leitherer	
Remote Selling ist gekommen, um zu bleiben	13
Eva-Susanne Krah	
Die fünf Phasen bis zum Verkaufsabschluss	17
Eva-Susanne Krah	
Neue Wege in der Kundenbindung	21
Eva-Susanne Krah	
Key-Account-Kunden richtig betreuen	25
Eva-Susanne Krah	
Gute Schlüsselkunden erkennen und binden	29
Eva-Susanne Krah	
Der Lifestyle, dem die Lohas vertrauen	33
Johanna Leitherer	
Nachhaltigkeit bewegt Kunden und Marken	37
Johanna Leitherer	

Neuromarketing knackt unterbewusste Kauftreiber	41
Johanna Leitherer	
QR-Codes fördern den Umsatz	45
Eva-Susanne Krah	
KI befähigt das Supply-Chain-Management	49
Johanna Leitherer	
KMU verschenken Potenzial auf den Social Media	53
Johanna Leitherer	
Wie Sportsponsoring die Markenwahrnehmung stärken kann	57
Johanna Leitherer	