

Edgar K. Geffroy

Das Einzige, was stört, ist der digitale Kunde

Durch Online-Clienting zu mehr Verkaufserfolg

REDLINE | VERLAG

© des Titels »Das Einzige, was stört, ist der digitale Kunde«
(ISBN 978-3-86881-297-8)
2011 by Redline Verlag, FinanzBuch Verlag GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

Inhalt

Vorwort	9
Was passiert gerade mit mir? Und was passiert gerade um mich herum?	9
 Der Tag, an dem bei Zabels Filmverleih	
das Licht ausging	13
Mehr als Filme	15
Flashback	16
Helmut allein zu Haus	17
 Revolution:	
Warum jeder verstehen muss, was sich technisch ändert .	21
Tempo, Tempo, Tempo!	22
Das Internet von überall	24
Im Hier und jetzt	27
United Broke my Guitar	29
Wenn Sie die Nadel im Heuhaufen sind	33
Sehen heißt glauben	36
Wir machen den Weg frei	39
Der Platz auf der Wolke	42
Ganz ohne unser Zutun	45
Revolution vor der Tür	46
 Rahmen:	
Wie sich die Bedingungen für Ihr Business verändern	51
Die Idee zählt	53
Teile, weit gereist	55

Der Türsteher entscheidet	56
Der Chip im Schuh	58
Rund um die Welt mit neuer Technik	62
Und wo bleibt der Verkäufer?	65
Wer nicht mithält, verliert!	69

Realität:

Wie sich Ihr Geschäftsmodell ändert	71
Teile und profitiere	73
Die Macht der Fans	77
Ins Reich des Kunden	80
Wegsehen geht nicht	84
Jetzt oder nie!	86
Online und Jederzeit	89

Rundherum:

Warum sich dem Evernet kein Kunde entziehen will	93
Kaufen und Zeit sparen	94
Preiswert klicken	96
Überraschen und absichern	98
Dazu lernen und teilen	102
Unabhängig sein	105
Frei sein und selbst bestimmen	108
Spaß haben – jederzeit!	111
Ich bin ich – und meins ist anders als deins	113
Eine Chance für Querdenker	115

Risiko:

Warum sich dem Evernet kein Unternehmen entziehen kann	119
Vom Schürzenband zum Fertighaus	120
Die Quelle ist versiegt	122
Sammelbesteller neu auf Kurs	123
Eisberg voraus!	125

Wer es nicht versteht, verschwindet	127
Die Stunde des Abstiegs	130
Kairos: Wer die Gunst des Augenblicks verpass t...	133
Demokratisch auf den Platz	136
Wandle, oder weiche!	137
Querdenker an die Macht	140
Elf!	142
 Reset:	
Ihre große Chance!	145
Die Weisheit der Ägypter	147
Pool unter Palmenstrand	148
Jeder ist anders – und muss auch so behandelt werden	152
Die Beziehung muss funken	154
Verblüffen Sie den Kunden!	157
Bereit für den Service	159
Die Idee zählt – und punktet	161
Sieben neue Thesen, die für jedes Unternehmen ine Chance darstellen	163
Es bleibt nur ein Fazit	173
 Der Tag, als Sybille Becker ein Licht aufging	
Duschen ist das neue Baden	176
Fabrik für kleines Eisen	178
Design oder nicht sein	179
 Danksagung	
Über den Autor	185
 Stichwortverzeichnis	
	187