

[Get free] amazon: Das Buch als Beute

amazon: Das Buch als Beute

Von Daniel Leisegang
audiobook / *ebooks / Download PDF / ePub / DOC

Daniel Leisegang


amazon



Das Buch als Beute



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrang: #680412 in BcherVerffentlicht am: 2014-01-01Erscheinungsdatum:
2014-02-26Abmessungen: 8.19 x .79b x 5.04l, Einband: Taschenbuch128 Seiten | File size: 46.Mb

Von Daniel Leisegang : amazon: Das Buch als Beute before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised amazon: Das Buch als Beute:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. : das Buch als BeuteVon Rolf Stndeke Ingrid Stndeke Echo Nord" Work hard, have fun, make history" ! so lautet das Motto von Jeff Bezos, dem Grnder und Chef von .Geschichte geschrieben hat Bezos bereits: In weniger als 20 Jahren hat er

aus einem Garagen-Startup den größten Versandhändler der Welt gemacht. Heute verkauft eine schier unbegrenzte Fülle an Produkten angefangen von Akkuschaubern über Babywindeln und Gartenzwergen bis hin zu Sportbekleidung und elektrischen Zahnbrushen. Mehr als 225 Millionen Kunden hat der Internetgigant weltweit. Neben seiner Zielstrebigkeit zeichnet sich Bezos auch durch unternehmerische Weitsicht aus. Was langfristig der -Gründer im Voraus plant, veranschaulicht ein weiteres kurioses Vorhaben.. So lie er eine 60 Meter hohe Uhr bauen, tief im Inneren eines Berges auf seinem Anwesen im US-Bundesstaat Texas. Die 42 Mio. Dollar teure Konstruktion soll über die nächsten 10.000 Jahre die Zeit messen und pünktlich zum Jahres-, Jahrhundert- und Jahrtausendwechsel eine Melodie abspielen. Für Bezos ist diese Uhr weit mehr als nur eine verrückte Spielerei. Vielmehr symbolisiert die die unternehmerischen Prinzipien, die auch seine Geschäftsstrategie zugrunde liegen. Mag der eine oder andere über schlecht reden, aber jeder hat schon einmal etwas bei und über bestellt. Das Prinzip könnte auch lauten: wer im Glashaus sitzt, sollte nicht mit Steinen werfen! Das interessante Buch ist im Schmetterling Verlag Stuttgart erschienen, es beinhaltet die Strategie des größten Internet-Händlers der Welt.³ von 3 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Ein wichtiges Buch zur aktuellen Lage von Amazon. Von Happyx Ein wichtiges Buch, das ich jedem ans Herz lege, der hinter den Vorhang von Amazon blicken will. Jedes Unternehmen möchte nach Möglichkeit Monopolist werden, keines verfolgt seine Ziele derart konsequent wie Amazon, dem schon als 3-jähriger Phänomenales nachgesagt wurde. Seine Mitarbeiter sagen über ihn: "Wenn du nicht gut bist, frisst Amazon dich und spuckt dich aus. Und wenn du gut bist, dann springt er dir auf den Rücken und reitet dich zuschanden." Mir ist das nicht sympathisch, wobei ich zugestehe, dass antreibende Chefs oft solche "Komplimente" bekommen. Weitaus sympathischer ist mir Gtz Werner, nie habe ich bei Schlemmer gekauft. Ich glaube, dass in den kommenden Zeiten des Internets ganz andere Motivationskonzepte vorne liegen werden. Starbucks wurde vor kurzem in England zu einer Anhörung vor dem Parlament gebeten und zahlt seither seine Steuern in England. Amazon verlangt von seinen Mitarbeitern, "die Verleger zu jagen, wie ein Gepard eine kranke Gazelle verfolgt." Das Buch beschreibt die aktuelle Lage des Internetriesen: Logistikzentren, die Wachstumsdoktrin, Angriff auf den Buchhandel, Weg zum Medienimperium, Kindle, um am Ende hoffnungsvolle Zeichen für den klassischen Buchhandel zu skizzieren. Die Ausspaltung des Kunden, die Bigdata Strategien sind für viele Kunden der Anlass, auszusteigen, um sich wieder den alten Gewohnheiten zuzuwenden, die Beratung vor Ort zu schätzen, ebenso den Einkauf. Es scheint eine neue Lust am Shoppen zu geben und sogar Buchhändler scheinen aufgewacht angesichts der Drohung und bieten Schnittchen und Getränke an, während ihre Rezensenten, die Mitarbeiter, neueste Bücher präsentieren. Das Buch lässt den Nicht-Buch-Bereich außen vor, vieles dürfte dort jedoch mit ähnlichen Strategien verfolgt werden. Ein sehr guter, schnell lesbarer Überblick zur Entwicklung von Amazon. Meine persönliche Sichtweise: Jeff Bezos setzt zu einseitig auf quantitatives Mengenwachstum, er vernachlässigt qualitativ emotionale Kundenwünsche weitgehend. Ein kardinaler Fehler.³ von 3 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. oberflächlich und austauschbar Von Rudi K. Auch dieses Buch, wie bereits sieben andere, enthält nur wenig neue Information. Ich konnte nicht die Essenz entdecken die ich mir erhofft hatte. Aufgrund des Buchtitels hätte ich mir etwas mehr über die Verkaufsabsichten und Strategien gewünscht. So ist es mir etwas zu oberflächlich und auch austauschbar

Kurzbeschreibung Auch wenn der Online-Händler nicht einmal 20 Jahre existiert, hat er die Einkaufsgewohnheiten der Menschen bereits revolutioniert. Die Kunden schätzen seine preiswerten und nahezu lückenlose Warenpalette, die unabhängigen Produktbewertungen der anderen Käufer sowie die unkomplizierten Umtauschoptionen. Und da das Unternehmen zumeist sogar eine Lieferung bis zum nächsten Werktag verspricht, ziehen viele den bequemen Mausklick dem stressigen Einkauf vor. Doch der Schein der schnellen neuen Warenwelt trügt. Hinter der Fassade von Amazon Online-Shop verbirgt sich eine Welt prekärer Arbeitsbedingungen. Den niedrigen Preis für das bequeme Einkaufen im Netz zahlen dabei vor allem jene, die für die Logistik und den Versand der Waren zuständig sind. Zudem bindet nicht nur die Buchhändler, sondern auch die Verlage durch seine aggressive Wachstumspolitik derart an sich, dass sie mit dem Unternehmen nicht mehr konkurrieren, sondern nur noch in seiner Abhängigkeit weiterleben können.