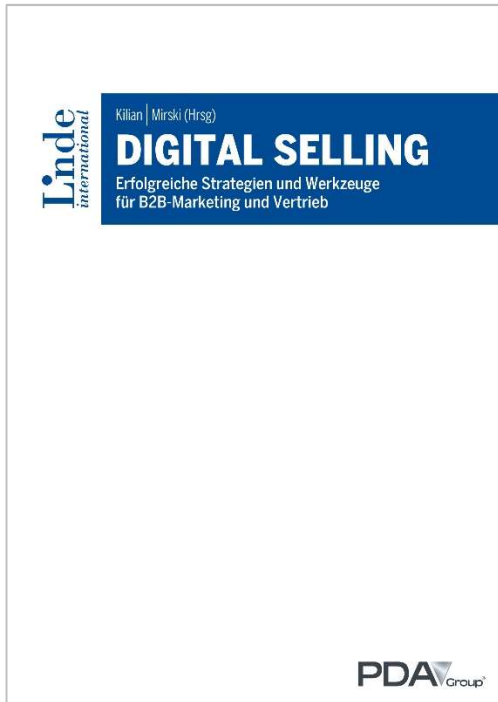


Presseinformation



Nicolai Barth/ Marina Brenner/ Georg Gruber/ Nathaniel Harrold/ Andreas Langer/ Magdalena Pfurtscheller
Dietmar Kilian (Hrsg.)/ Peter Mirski (Hrsg.)

Digital Selling
Erfolgreiche Strategien und
Werkzeuge für B2B-Marketing und
Vertrieb

Linde Verlag
1. Auflage 2016
160 Seiten
ISBN 978-3-7143-0296-7
€ 39,00

Schlagwort Digitalisierung - wie sehen langfristig erfolgreiche digitale Geschäftsmodelle aus?

Digitalisierung ist das Schlagwort der Stunde. Vor allem das abonnementbasierte Geschäftsmodell revolutioniert nicht nur die Bereitstellung von Softwarelösungen, sondern auch ganz entscheidend den Verkauf und das Marketing von Unternehmen weltweit.

Zahlreiche neue Start-Ups haben dieses Geschäftsmodell bereits für ihren rasanten Aufstieg genutzt und surfen als gefürchtete Konkurrenten auf einer Erfolgswelle an ehemaligen Marktführern vorbei.

In „Digital Selling“ gehen die Autoren den Phänomenen und Ursachen dieses rasanten Erfolgs auf den Grund und zeigen, wie B2B- und IT-Lösungsanbieter durch abonnementbasierte Geschäftsmodelle, Marketing und digitalen Vertrieb günstigere, schnellere und zufriedenstellendere Wege finden, Lösungen und Services an den Kunden zu bringen.

Das Herausgeberteam:

Prof. Dr. Dietmar Kilian und Prof. Dr. Peter Mirski sind Professoren am Management Center Innsbruck (MCI) sowie Partner der PDAGroup GmbH und Mitglieder des Aufsichtsrats der Academy Cube gGmbH.

Das Autorenteam:

Nicolai Barth/ Marina Brenner/ Georg Gruber/ Nathaniel Harrold/ Andreas Langer/ Magdalena Pfurtscheller

Pressekontakt:

Mag. Susanne Werner
Leitung Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Tel.: + 43 1 246 30-30
Fax: +43 1 246 30-53
E-Mail: susanne.werner@lindeverlag.at

Monika Mittermaier
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Tel.: + 43 1 246 30-49
Fax: + 43 1 246 30-53
E-Mail: monika.mittermaier@lindeverlag.at