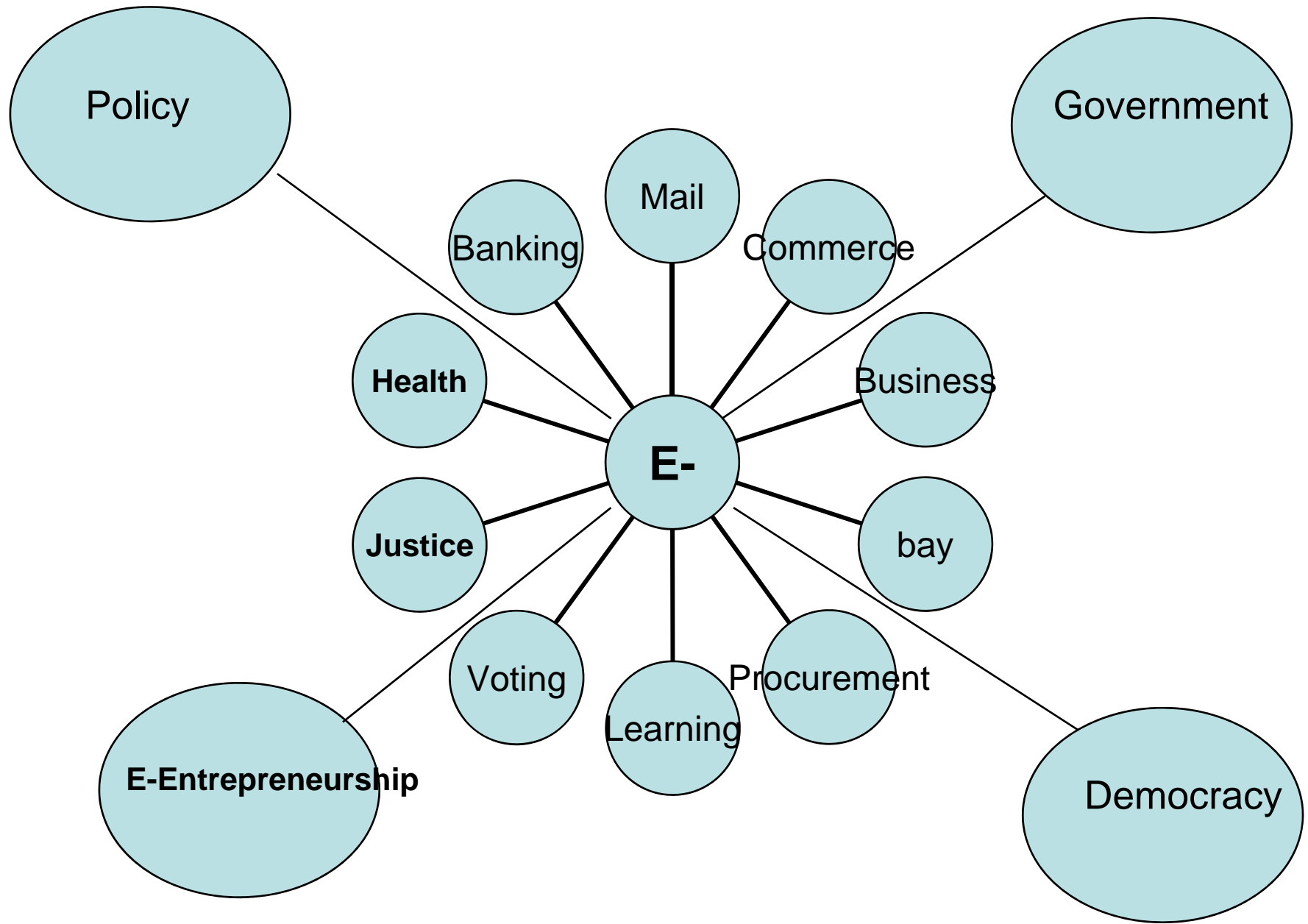
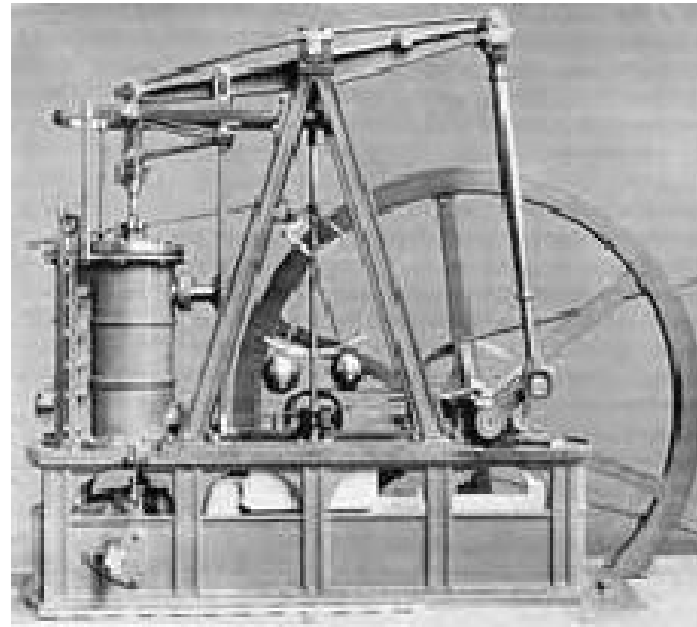
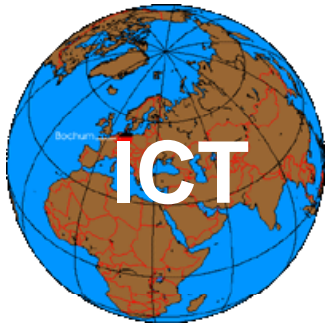


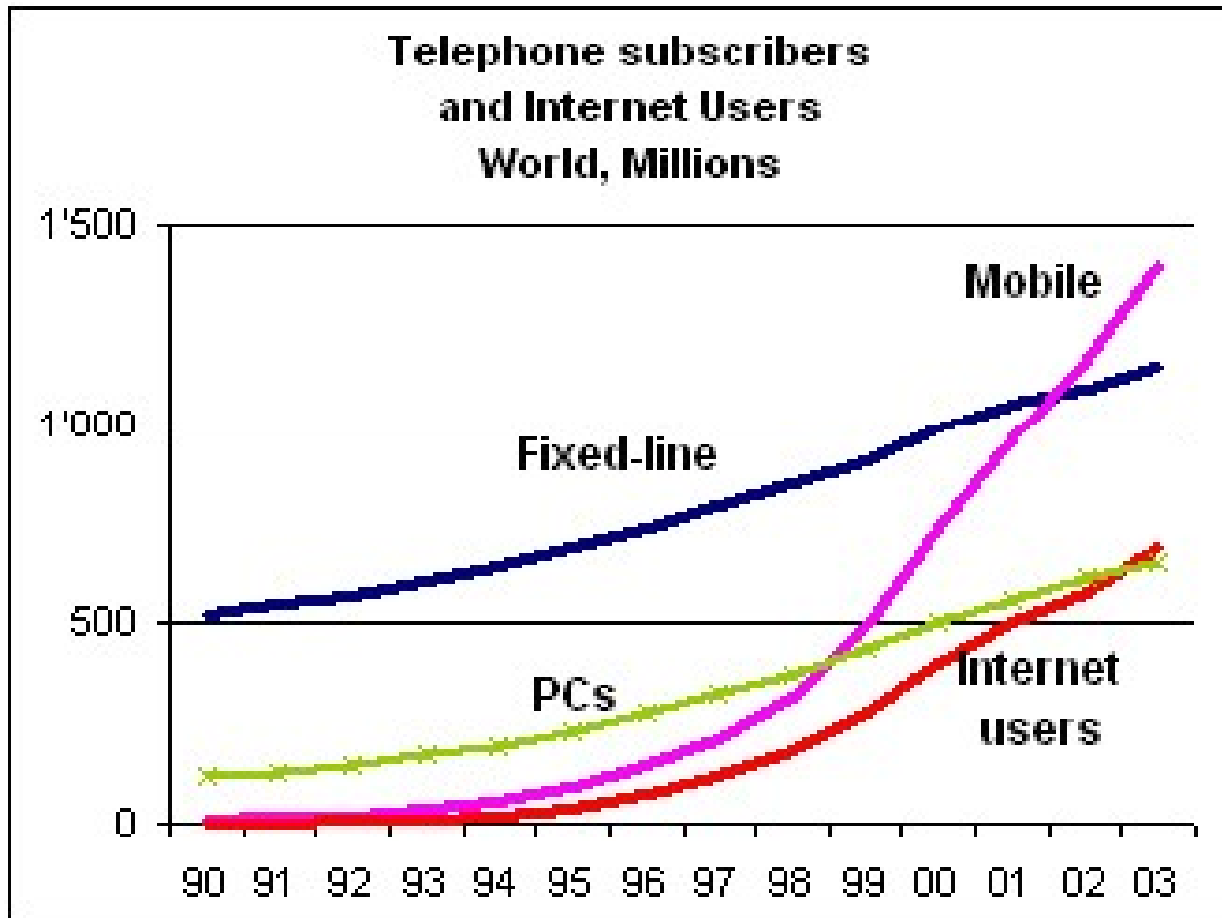
E-Business

Prof. Dr. Reza Asghari

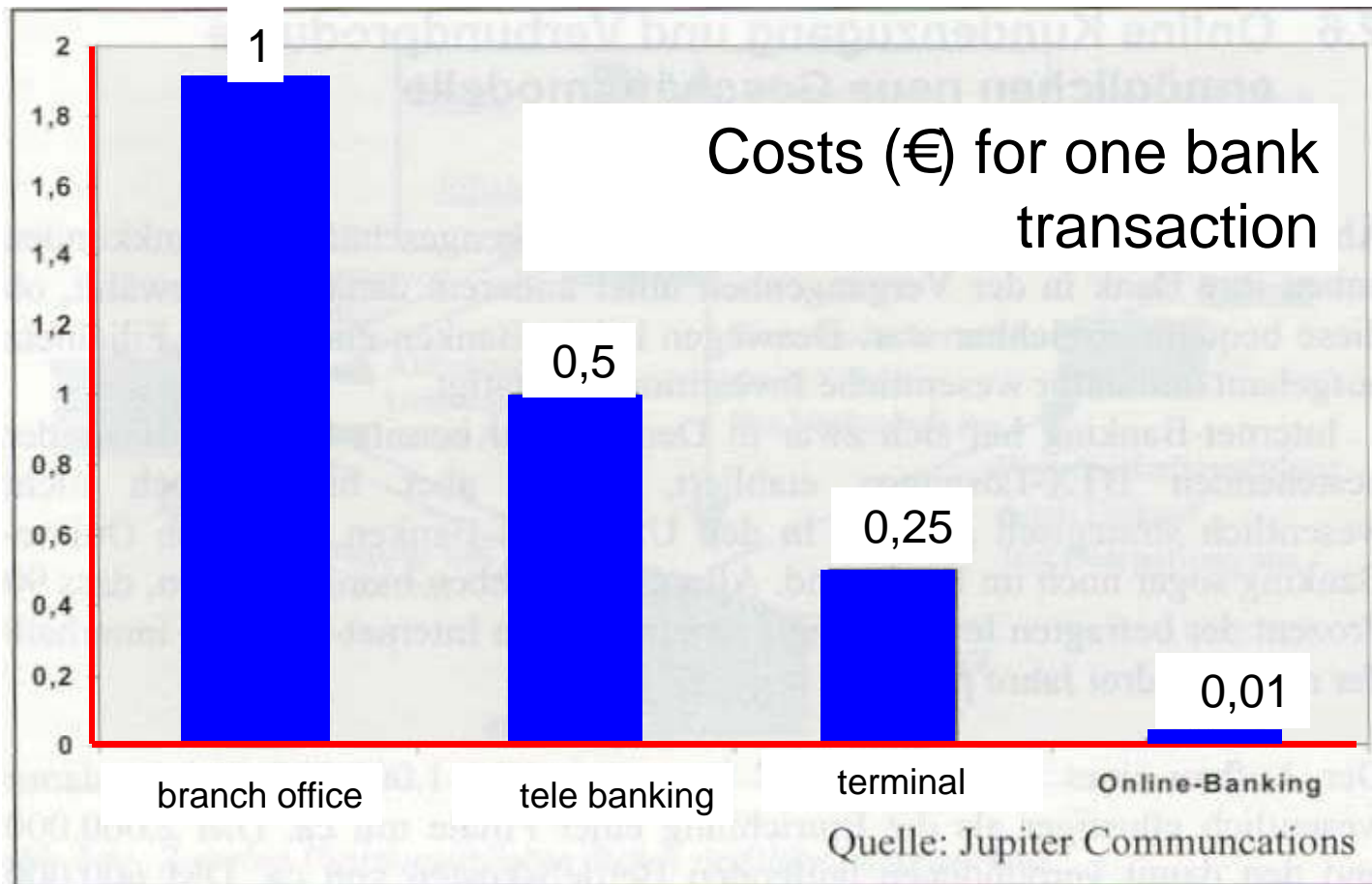




Prof. Dr. Reza Asghari



Reduction of Transaction Costs



E-Business

E-Business bezeichnen wir die elektronische
Abwicklung von Geschäftsprozessen entlang
der Wertschöpfungskette mit Hilfe der
Internettechnologie

E-Business

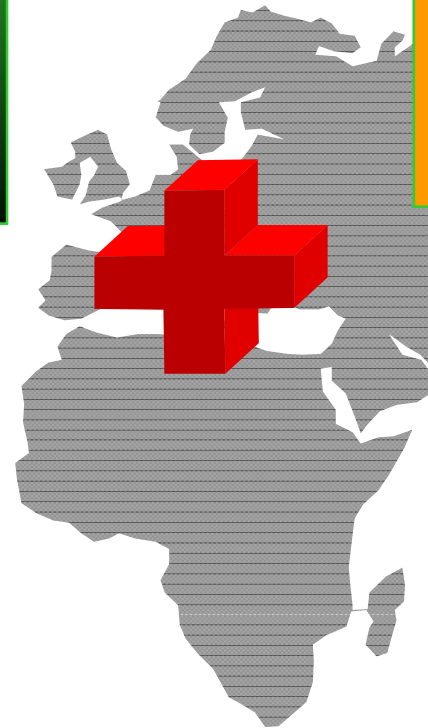
Globalisierung

- Wettbewerber
- Kunden

Geringe Markteintrittsbarrieren

- Traditionelle Grenzen verschwinden

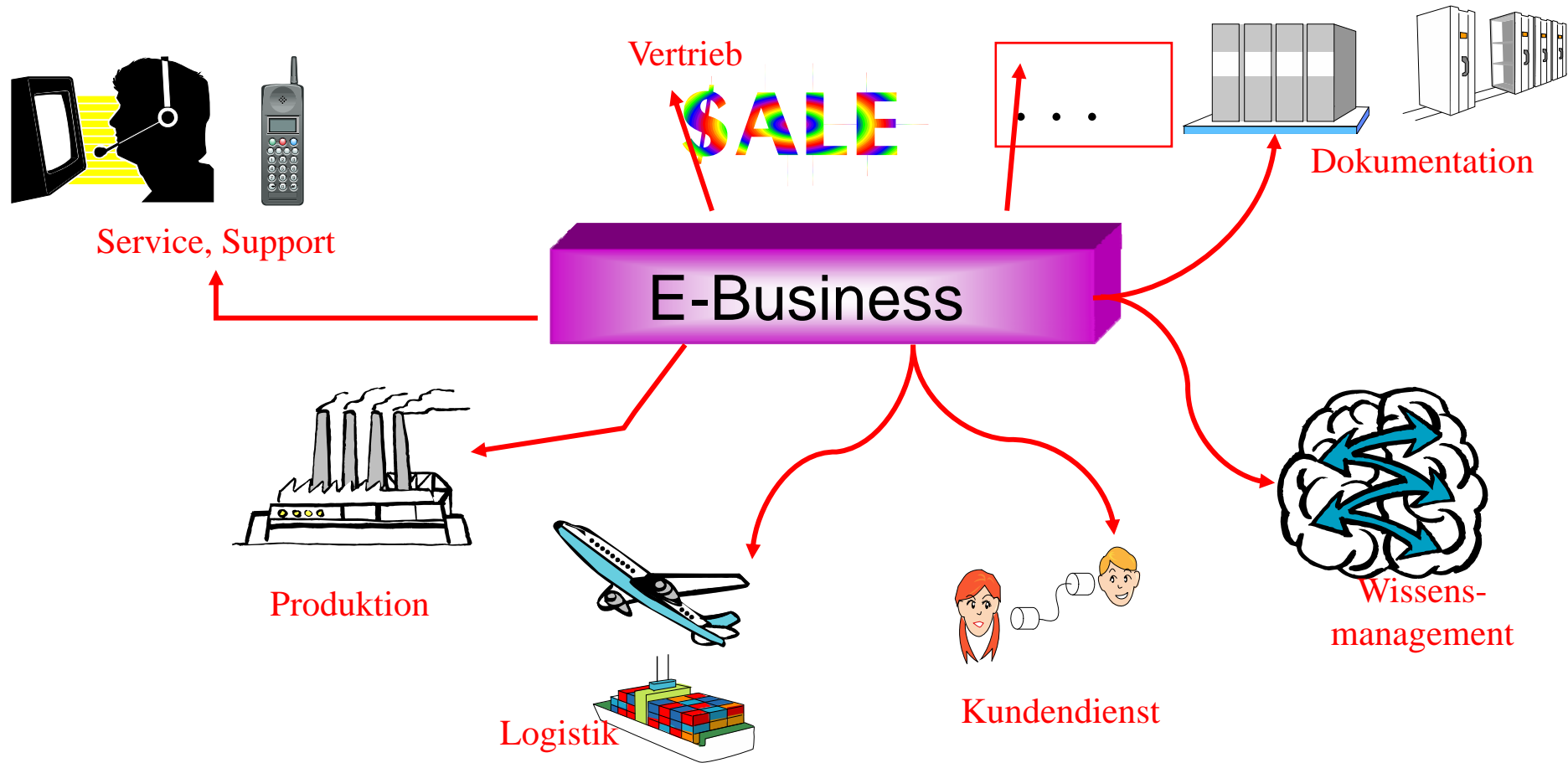
Beschleunigung von Prozessen



Neue Geschäftsmodelle

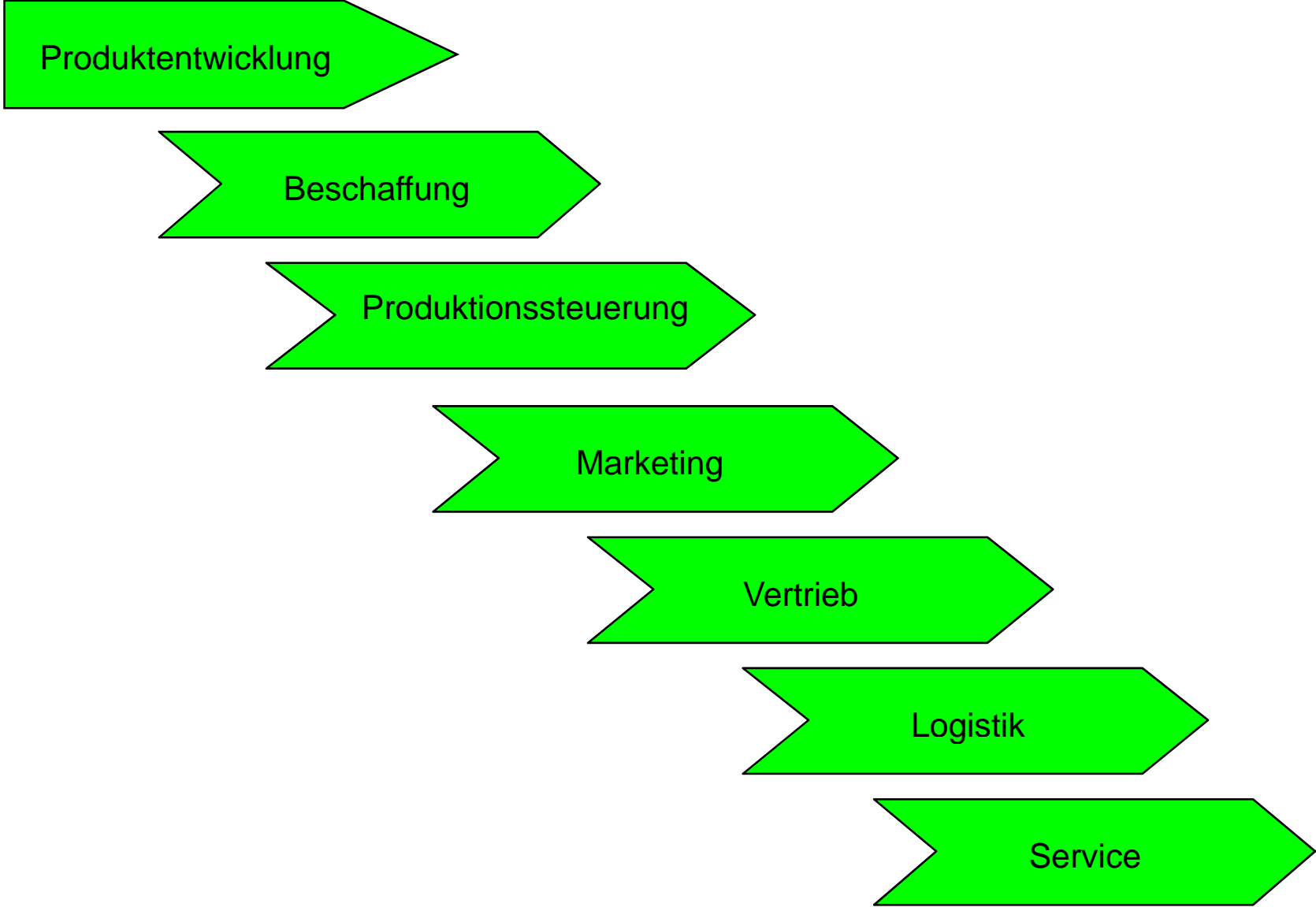
- Selbstbedienung
- Outsourcing

Physische Leistungsprozess wie Entwicklung, Produktion und Transport lassen sich immer mehr mit virtuellen Prozessen verknüpfen.



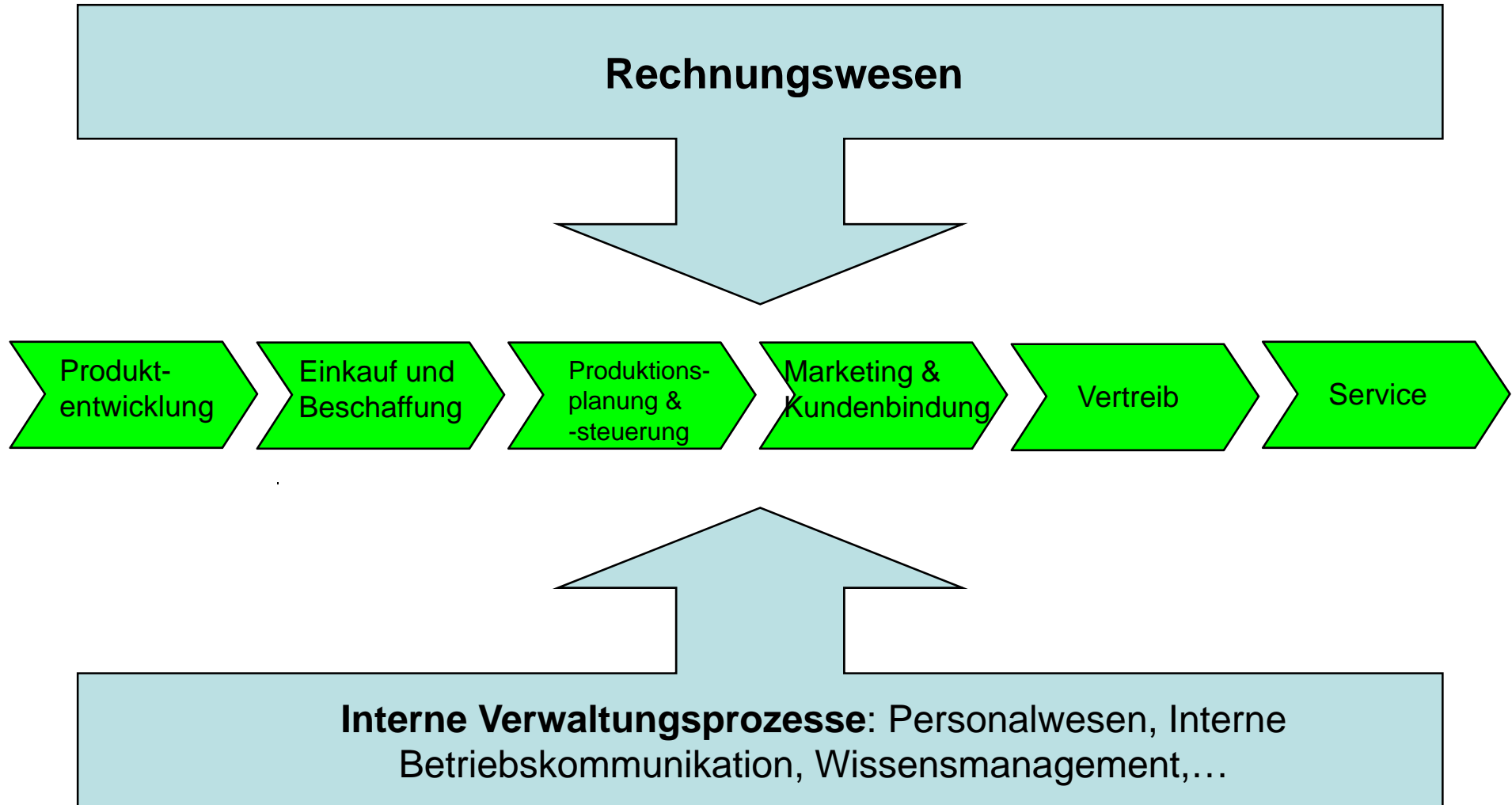
E-Business

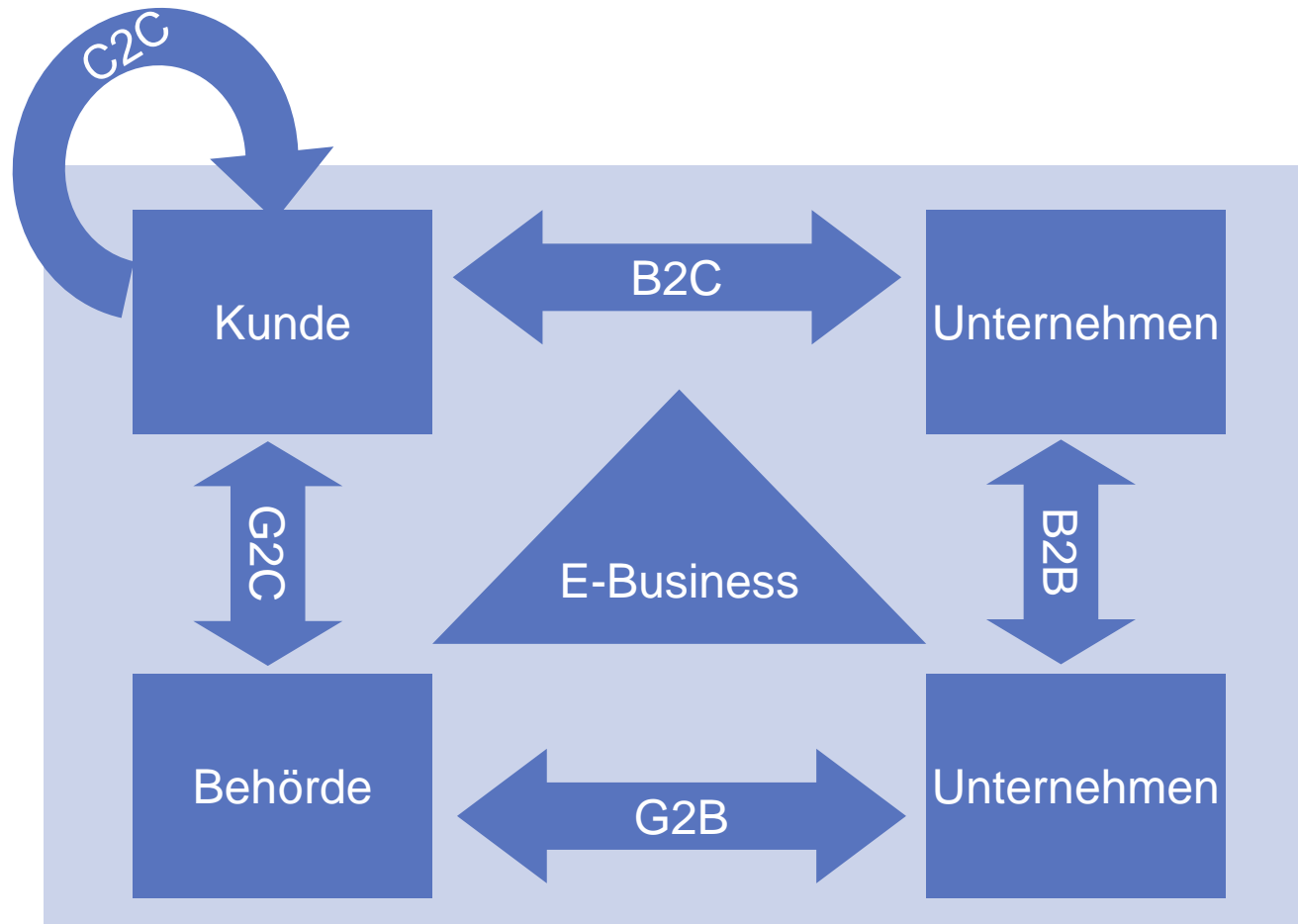
- Knowledge Management, Dokument Management
- Vertrieb
- Service, Support
- Logistik
- Produktion,...



Ganzheitliche Sicht des E-Business

E-Business als Prozess der Wertschöpfung



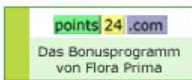




- Produkte
- Rosen Sträuße
 - Bunte Sträuße
 - Topfpflanzen
 - International
 - das passt dazu...
 - Eilzustellung HEUTE
 - Wintermarkt
- Business-Service
- Erinnerungsservice
 - Bestellanleitung
 - Versandhinweise
 - Vorteile



- Liebevoll handgebundene Blumensträuße
- Direktlieferung an Ihre Wunschadresse in Deutschland
- Kostenloser Grußtext



- Bis zu 20% sparen
- 24 Stunden Lieferservice
- Frische Garantie

Suchmaschinenmarketing

- Ca. 85% der Webseiten werden erstmalig über die Suchmaschinen gefunden.
- Die ersten 10-20 Suchergebnisse sind attraktiv.



Deutsch

Werben Sie auf Google für Ihr Unternehmen

Ungeachtet der Höhe Ihres Budgets können Sie Ihre Anzeigen bei Google und im Google-Werbenetzwerk schalten. Sie zahlen nur dann, wenn Ihre Anzeigen angeklickt werden.

Anmeldung für Neukunden »

Anmelden mit
Google Konto

E-Mail:

Passwort:

Anmeldung

[Haben Sie Ihr Passwort vergessen?](#)

Ihre Anzeige wird neben Suchergebnissen zu relevanten Themen geschaltet...

Nutzer klicken Ihre Anzeige an...

...und werden zu Ihrem Unternehmen weitergeleitet



Ihre AdWords-Anzeige
Sehen Sie Ihre Anzeige auf Google und unseren Partner-Websites!
www.IhreOnlineadresse.de



Weitere Informationen zum AdWords-Programm.

Wie es funktioniert

[Warum es funktioniert](#)

[Kosten und Zahlung](#)

Sie erstellen Ihre Anzeigen

Sie verfassen Ihre Anzeigen und wählen Keywords aus. Dies sind Wörter oder Ausdrücke, die sich auf Ihr Unternehmensangebot beziehen.
[Keyword-Vorschläge abrufen](#)

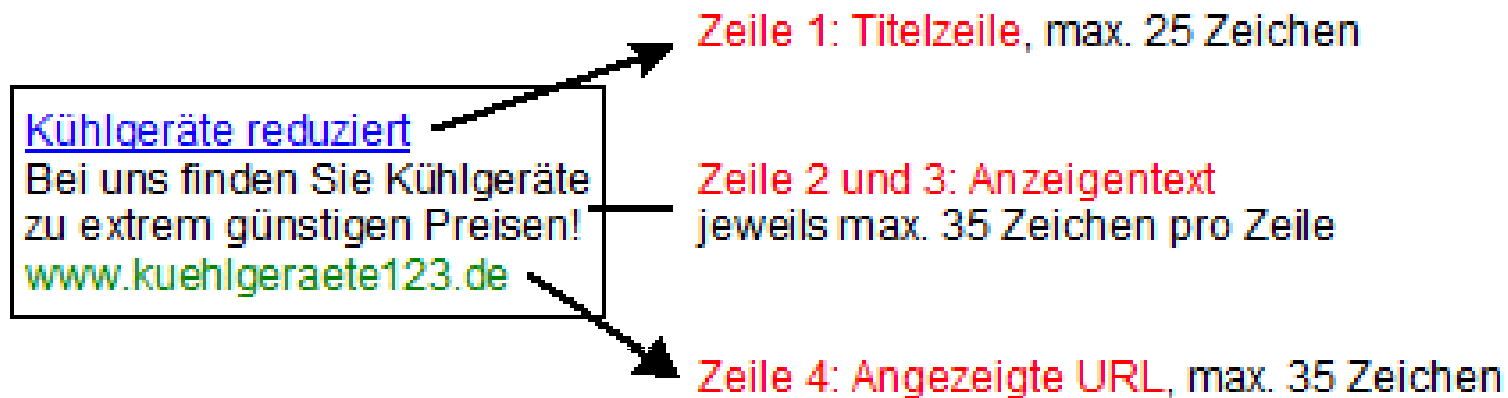
Ihre Anzeigen erscheinen bei Google

Wenn Nutzer bei Google nach einem Ihrer Keywords



Wie AdWords-Anzeigen aufgebaut sind

- Eine Google AdWords-Anzeige besteht aus drei Elementen: einer Titelzeile,
- einem Anzeigentext und
- der angezeigten URL. :





Weitere Informationen zum AdWords-Programm.

- Wie es funktioniert
- [Warum es funktioniert](#)
- [Kosten und Zahlung](#)
- [Werben in Ihrer Stadt/Region](#)
- [Erfolgsgeschichten](#)

Sie erstellen Ihre Anzeigen
Sie verfassen Ihre Anzeigen und wählen Keywords aus. Dies sind Wörter oder Ausdrücke, die sich auf Ihr Unternehmensangebot beziehen.
[Keyword-Vorschläge abrufen](#)

Ihre Anzeigen erscheinen bei Google
Wenn Nutzer bei Google nach einem Ihrer Keywords suchen, kann Ihre Anzeige neben den Suchergebnissen erscheinen. Jetzt ist Ihre Werbung direkt an die Personen gerichtet, die sich bereits für Ihre Produkte interessieren.

Ihre Kunden finden Sie
Nutzer können auf Ihre Anzeige klicken, um online einzukaufen oder um weitere Informationen über Ihr Unternehmen zu erhalten. So einfach ist das.

[Anmeldung für Neukunden](#) | [Nächstes Thema](#) »



Keywords sind Begriffe, nach denen Nutzer bei Google suchen.



Ihre Anzeige erscheint neben den relevanten Suchergebnissen.

Weitere Programme

Keyword-Tool

Durch das Keyword-Tool werden [Keyword-Vorschläge für Ihre Kampagne](#) generiert. Sie erhalten zudem Google-Statistiken zu Keywords wie z. B. Daten zur Suchleistung und zu saisonabhängigen Trends. Starten Sie die Suche, indem Sie eigene Keyword-Ausdrücke oder eine bestimmte URL eingeben. Anschließend können Sie im grünen Feld auf der rechten Seite neue Keywords hinzufügen. [Weitere Informationen](#)

Wichtiger Hinweis: Wir möchten Sie darauf hinweisen, dass wir nicht garantieren können, dass diese Keywords die Ergebnisse Ihrer Kampagne verbessern werden. Wir behalten uns zudem das Recht vor, jegliche neuen Keywords, die Sie hinzufügen, abzulehnen. Denken Sie daran, dass Sie verantwortlich sind für die Keywords, die Sie auswählen und dass Sie dafür verantwortlich sind, zu gewährleisten, dass die Verwendung Ihrer Keywords nicht gegen geltende Gesetze, beispielsweise gegen geltende Markenrechte verstößt. Weitere Details finden Sie in unseren [Allgemeinen Geschäftsbedingungen](#).

Ergebnisse werden abgestimmt auf **Deutsch, Deutschland** [Bearbeiten](#)

Keyword-Variationen **Website-bezogene Keywords**

Geben Sie pro Zeile ein Keyword oder eine Wortgruppe ein:

 Synonyme verwenden

Wählen Sie die anzuzeigenden Daten:

Trends zum Suchvolumen

Weitere Keywords abrufen

Ausgewählte Keywords:

Klicken Sie auf "Mit diesen Keywords ein AdWords-Konto einrichten", wenn Sie Ihre Keyword-Liste erstellt haben.

Es wurden noch keine Keywords hinzugefügt

[+ Eigene Keywords hinzufügen](#)

Mit diesen Keywords ein AdWords-Konto einrichten

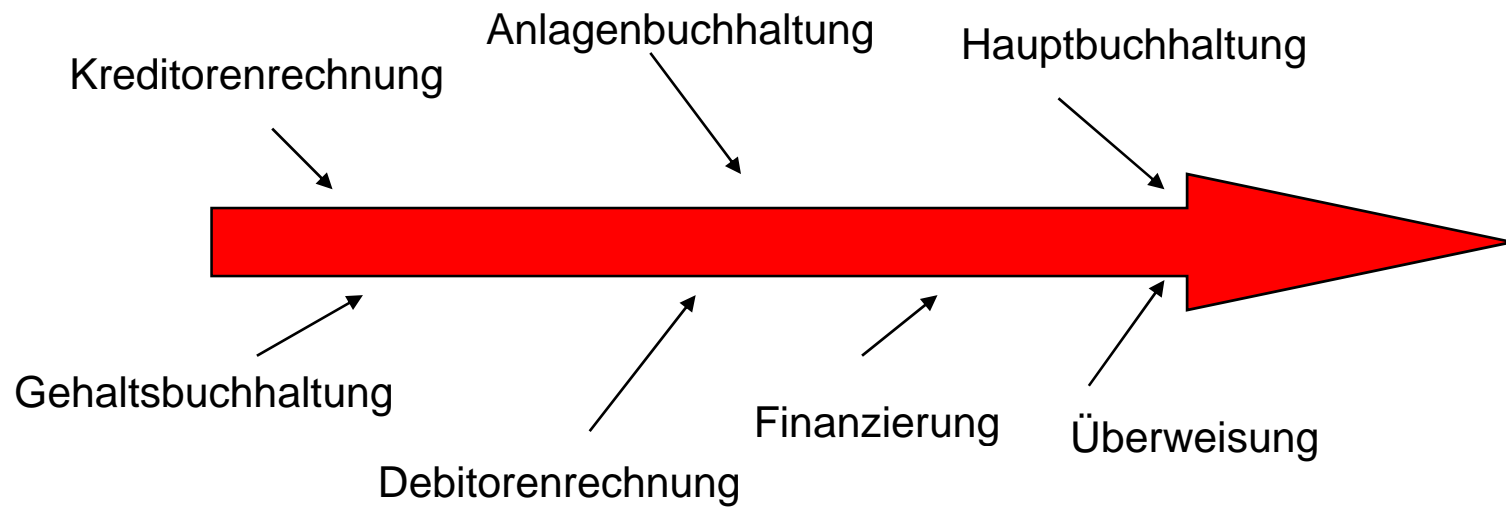
Treibende Faktoren des E-Business

- 1) Internettechnologie
- 2) Verbesserung des Preis-Leistungsverhältnisses im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie
- 3) „Dematerialisierung“ von Unternehmensprozessen

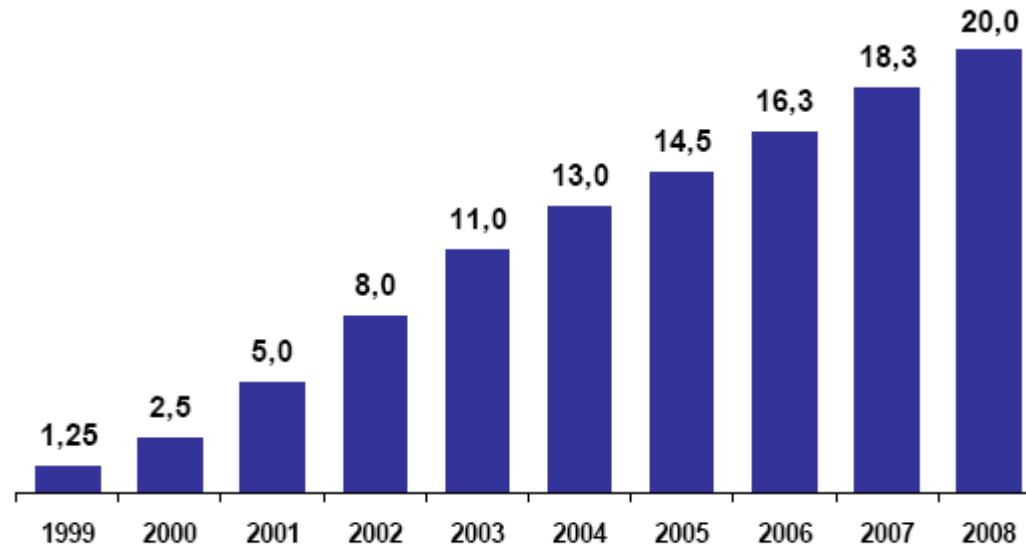
Die Kosten der Informationsverarbeitung sind von etwa 100 \$ pro Instruktion und Verarbeitungssekunde im Jahr 1975 auf unter 0,001 \$ im Jahr 2001 gefallen.

dreiminütiges Telefongespräch von NY nach London

1930: 300 \$ heute: 3 Cent



Entwicklung des B2C-Umsatzes in Deutschland



Quelle: Hauptverband des deutschen Einzelhandels (HDE),
www.einzelhandel.de/servlet/PB/menu/1077365/index.html

Sport-Thieme - Schulsport - Vereinssport - Fitness - Therapie - Super Preise, schnelle Lieferung - Mozilla Firefox

Wirtschaft - FAZ.NET

SPORT-THIEME®
Schulsport - Vereinssport - Fitness - Therapie

10 JAHRE online
1949 gegründet

Wir über uns | Hilfe | Kontakt | Newsletter

Suche: **starten**

Shop | Bestellschein | Kataloge | Service | PDF-Download

Sie befinden sich in: sport-thieme.de Startseite

- Marken
- Neuheiten
- Restposten
- Sonderangebote
- Bälle
- Ballsport
- Bekleidung
- Bewegungstherapie, Psychomotorik
- Bücher, CDs & DVDs
- Fitness, Kraft- & Kampfsport
- Freizeitspiele
- Funsport & Spielplatzgeräte
- Gesundheit & Erste Hilfe
- Gymnastik & Tanz
- Lehr- & Lernmittel
- Leichtathletik
- Schwimmsport

Fitness

Fußball

Schwimmsport

Basketball

Volleyball

Leichtathletik

Gymnastik

Turnen

Tischtennis

Handball

Freizeitspiele

Gesundheit

Fitness-Shop
Fitness, Aerobic, Gymnastik, Herzfrequenz-Messgeräte, Kraftsport

SWIMSHOP®
powered by Sport-Thieme®

Therapie-Shop

Nordic-Walking-Shop

Ihr Warenkorb ist noch leer

Warenkorb

Telefon-Hotline:
05357 - 18181

Ihre Vorteile:

- Mindestens 3 Jahre Garantie!
- Niedrige Versandkosten!
- Schnelle Lieferung!
- Einfache Zahlung!
- 31 Tage Rückgaberecht!

Trusted Shops Zertifikat

Quality SSL Zertifikat

Fertig



E-Business

Ein neuer Industriezweig wird erschaffen: **Digital Industry**



Merkmale des E-Business

- 1) Netzeffekt
- 2) Lock-In-Effekte
- 3) Neue Geschäftsmodelle
- 4) Gegen Null gehende Grenzkosten

Der Wert eines Netzwerkes

$$W = n * (n - 1) = n^2 - n$$

W: Der Wert des Netzwerkes

n: Anzahl der Netznutzer

Merkmale des E-Business

Wettbewerbsintensivierung und -eskalation

→ Senkung der *Markteintrittsbarrieren* für Newcomer

Beispiel Bankensektor:

Vom Internet profitieren:

- Direktbanken
- „non“ und „near banks“
- virtuelle Banken (z.B. Euba)
- Finanztransaktions-Broker (z.B. net.IPO)

(vgl. Fritz 1999, S. 151 f.)

→ Erhöhung der *Markttransparenz* und Senkung der *Kundenloyalität*

→ Branchen- und länderübergreifender, *grenzenloser Wettbewerb*

→ Wettbewerbsbeschleunigung und Wettbewerbseskalation:

Hyperwettbewerb

Merkmale E-Business

- *Sinkende Marktunvollkommenheit:*

Gründe:

- Steigende Markttransparenz
- Abnahme der Informationsasymmetrie zwischen Anbieter und Nachfrager
- Globale Verfügbarkeit von Informationen
- Leichteres Zustandekommen von Transaktionen
- Senkung von Transaktionskosten
- Unabhängigkeit von Raum und Zeit bei der Abwicklung von Geschäften
- Erhöhte Reaktionsgeschwindigkeit der Teilnehmer

Folge:

Steigerung des Marktvollkommenheitsgrades

Prof. Dr. W. Eric
Abt. Marketing
TU Braunschweig