

DANKE - wir realisieren
Ihr Feedback!

V.I.P Newsletter-Feedback

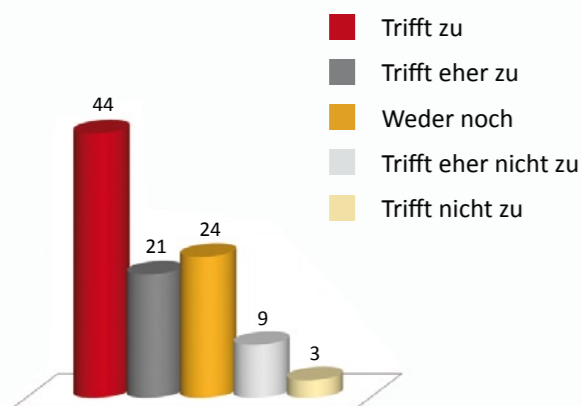
V.I.P Newsletter-Feedback

eBusiness Stimmungsbarometer von Deutschlands TOP IT-Systemhäuser

eBusiness Stimmungsbarometer von Deutschlands TOP IT-Systemhäuser

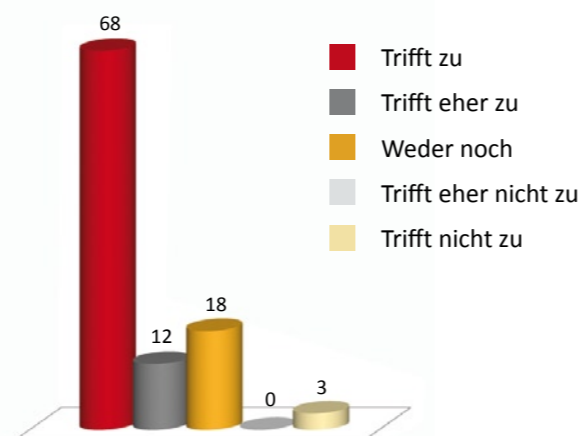
Fazit Ihrer Meinungen

1. Die Kundenbefragung ist ein geeignetes Mittel, um meine eBusiness-Aktivitäten besser zu verstehen.



Die Kundenbefragung stellt einen sehr wichtigen Punkt zur Verbesserung der eigenen eBusiness-Aktivitäten dar.

2. Ich werde regelmäßig an den Kundenbefragungen teilnehmen.



80% der Teilnehmer werden auch künftig an den Befragungen teilnehmen, um somit ihr eBusiness weiter zu optimieren.

Vielen Dank an die aufgeführten Unternehmen und Mitarbeiter:

- adams & weber
- bartels bürotechnik
- bluechip Computer AG
- CEMA AG
- Citystore Stuttgart
- Computer Sommer GmbH
- Computer Wunsch Systems
- Copy-Online Andreas Spisla
- de-bit Computer-Service GmbH
- Deltatecc GmbH
- Happel – PC Systeme & Zubehör
- Heilein Computer Service
- HOF Electronic Handels-GmbH
- Ing. Erich Schreck Elektrofachhandel e.U.
- MATERNA GmbH
- MetaComp GmbH
- mr. byte GmbH – EDV Systemhaus
- Nösse Datentechnik GmbH & Co.KG
- PC Service Walter Haschke + Partner GbR
- PCD-STORE COMPUTER KÖLN
- PERCOM GmbH
- PSC Portable System Center GmbH
- Ratiodata IT-Lösungen & Services GmbH
- Schwindt Bürosysteme GmbH
- Sieslack Datentechnik
- Sinell EDV Zubehör
- SOTEC GmbH
- Stadtfeld Datentechnik GmbH
- Systeme + Consulting im EDV-Bereich GmbH
- Systemhaus Hartmann GmbH & Co.KG
- Tarox Systems & Services GmbH
- U+P (Ungeheuer und Pesch) Systemhaus GmbH
- URANO Informationssysteme GmbH

Haben Sie noch Fragen?

Jessica Fritz
Business Development
Managerin 21st Mall
Fon: 0175 2241362
E-Mail: jfritz@21stmall.de



Hohe Kunden- und Dienstleistungsorientierung waren auch in meinen bisherigen Tätigkeitsumfeldern wie z.B. in Kalifornien bei Macy's oder in Köln bei der Viva Fernsehen GmbH, Hauptthema. Meine Zielsetzung bei der A Eins I.T. GmbH sind die neuen eBusiness Services und Funktionen mit Ihren vertrieblichen Bedürfnissen und Zielen abzugleichen.

Viele Regelgelten im Geschäftsleben als auch im Fußball: So können Fehlentscheidungen bittere Konsequenzen nach sich ziehen. Meist hilft kein Lamentieren, sondern man muss optimistisch nach vorne schauen und es beim nächsten Mal besser machen. Auch im eBusiness gilt: Wer vorausschauend, mutig und strategisch an eine Aufgabe herangeht, wird erfolgreich sein. Wer die richtigen Informationen hat, kann seine Entscheidungen besser vorbereiten und zielgenauer treffen.

Die Informationen, die wir mit Hilfe unseres neuen VIP-Services von Ihnen erhalten, werden dazu beitragen, dass Sie und wir zukünftig noch erfolgreicher sind. Wir freuen uns, Ihnen hiermit die Ergebnisse und Erkenntnisse aus unserer ersten Befragung, die das Thema „Die Bedeutung des eBusiness jetzt und in Zukunft“ hatte, vorstellen zu können.

Mit freundlichen Grüßen

Jessica Fritz

Jessica Fritz
Business Development
Managerin
21st Mall

Man sieht sich immer zweimal im Leben...



Fortsetzung

21st Mall - Partner sind mehr als eBusiness-fähig



21st Mall - Partner aktivieren das „morgen“ schon „heute“



V.I.P Newsletter-Feedback

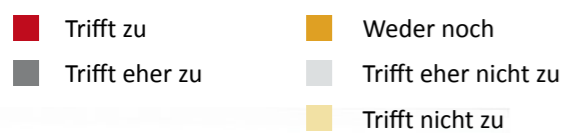
eBusiness Stimmungsbarometer von Deutschlands TOP IT-Systemhäuser

V.I.P Newsletter-Feedback

eBusiness Stimmungsbarometer von Deutschlands TOP IT-Systemhäuser

Der Fragenkatalog

1. Mit den Produktdaten der 21st Mall bin ich sehr zufrieden.



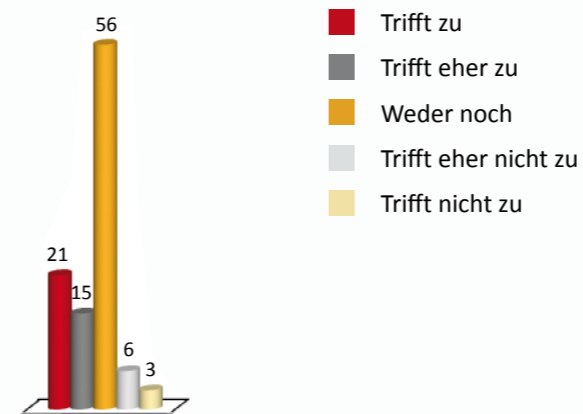
Rund 80% der befragten Unternehmen sind mit den Produktdaten der 21st Mall sehr zufrieden.

2. Wir nutzen die ContentEngine der 21st Mall in unserem Unternehmen.



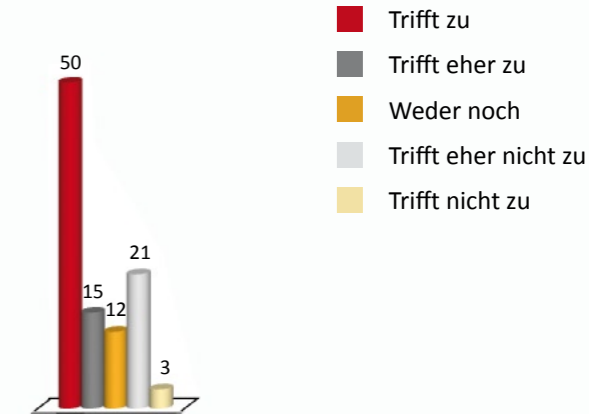
Bei circa ¾ der Unternehmen ist die ContentEngine bereits täglich zu einem festen Bestandteil geworden.

5. Mir ist es wichtiger, neue Leads statt direkte Verkäufe zu erhalten.



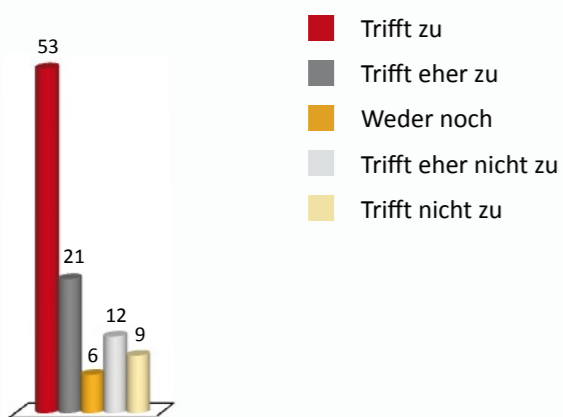
Die Gewinnung von Leads ist wichtiger als der direkte Hardwarevertrieb.

6. Die Nachbearbeitung von Leads ist in unserem Unternehmen klar geregelt und die Prozesse sind festgelegt.



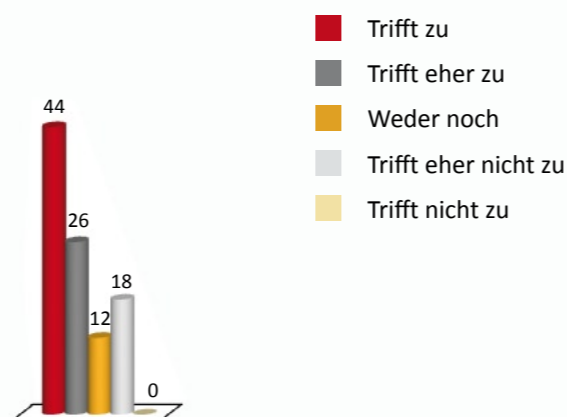
Eine wichtige Aufgabe wird es zukünftig sein, die Prozesse der Lead-Nachbearbeitung sicher zu stellen.

3. eBusiness ist ein wichtiger Bestandteil in unserem Unternehmen.



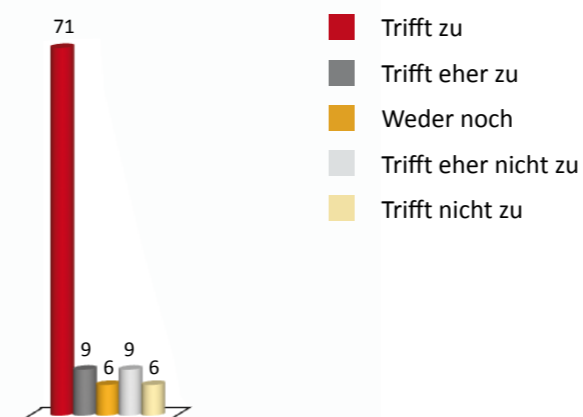
Bei ¾ der von uns befragten Unternehmen ist der Bereich eBusiness bereits ein wichtiger Bestandteil.

4. eBusiness wird zukünftig einen höheren Stellenwert in unserem Unternehmen als heute haben.



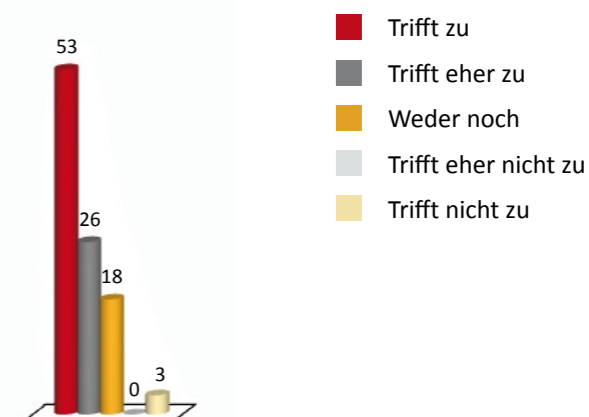
70% der Unternehmen sagen: Der Stellenwert von eBusiness wird zukünftig noch wichtiger sein.

7. Durch das Internet kann ich neue Kunden gewinnen.



Fast alle befragten Unternehmen erkennen die Chance der Neukundengewinnung über das Internet.

8. Wir werden in Zukunft in das Medium Internet investieren müssen.



Sage und schreibe 97% der befragten Unternehmen erklären die Bereitschaft, zukünftig in das Geschäftsfeld eBusiness zu investieren.