



E-Business für Einzelhandels- unternehmen

Je mehr Fragen Sie anklicken, desto eher sind E-Business-Anwendungen für Ihr Unternehmen sinnvoll:

- Benutzt der Großteil Ihrer Angestellten schon regelmäßig E-Mail zur Kommunikation?
- Besitzen Sie einen hohen Anteil an Stammkundinnen und -kunden?
- Beurteilen Sie eine enge Bindung zu Ihren Lieferanten als vorteilhaft?
- Haben Ihre Kundinnen und Kunden eine offizielle Domain für Ihre geschäftliche E-Mailadresse und Website (z. B. muster@musterag.de und www.musterag.de) oder eine eigene Homepage?
- Haben Ihre Kundinnen und Kunden einen gemeinsamen Interessenschwerpunkt?
- Bleiben die Rechnungssummen für Transaktionen meist unter 50 Euro?
- Ist es für Ihre Kundinnen und Kunden wichtig zu wissen, wo sich ihre bestellten Leistungen/Waren befinden(noch im Lager, schon im Postversand etc.)?
- Erfassen Sie die Arbeitszeiten Ihrer Angestellten elektronisch?
- Ist es wichtig, dass viele Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für Ihre Kundschaft erreichbar sind?
- Ist Ihren Kundinnen und Kunden ein besserer Service wichtiger als Anonymität?
- Können Sie Ihren Kundinnen und Kunden individuelle Informationen zu Ihren Leistungen anbieten?
- Lassen sich Ihre Leistungen über Internet ausliefern (z. B. Software oder Informationen)?
- Lassen sich Ihre Produkte angemessen elektronisch darstellen und beschreiben?
- Nutzen Ihre Kunden bereits das Internet, um nach Informationen zu suchen?
- Sind Ihre Lieferanten bereits im Internet?
- Ist Ihr Geschäftsmodell auf Neukunden ausgerichtet?
- Sollten Ihre Mitarbeiter über die Vorgänge besser informiert sein?
- Verändern sich Ihre Leistungen oder die Preise Ihrer Leistungen sehr oft?
- Verfügen Sie über Wissen, das für Ihre Kunden von Interesse ist?

Quelle: Handelsverband Hessen e.V.