

Für welchen Bereich unseres Unternehmens kommt E-Business in Frage?

Klicken Sie an:

5 = Trifft voll und ganz zu

4 = Trifft im Wesentlichen zu

3 = Trifft teilweise zu

2 = Trifft in geringem Maße zu

1 = Trifft überhaupt nicht zu

Elektronische Beschaffung (E-Procurement)	1	2	3	4	5
Wir verfügen über E-Business-Grundwissen.					
Wir wechseln bei C-Gütern (z.B. Büroartikeln, EDV-Zubehör) häufig die Lieferanten.					
Wir haben keine engen Kontakte zu unseren meisten Lieferanten.					
Wir verfügen über ein Warenwirtschaftssystem mit Standardschnittstellen.					
Unser Einkauf wird dezentral durchgeführt.					
	Spricht für E-Procurement			Spricht gegen E-Procurement	

Online-Vertrieb	1	2	3	4	5
Wir verfügen über E-Business-Grundwissen.					
Wir betreiben bereits traditionellen Versandhandel.					
Unser Unternehmen hat einen hohen Bekanntheitsgrad.					
Wir vertreiben bekannte Marken.					
Unsere Produkte sind leicht zu verpacken und zu versenden.					
Wir sind Anbieter von speziellen Nischenprodukten.					
Wir haben ein großes Marketingbudget.					
	Spricht für E-Procurement			Spricht gegen E-Procurement	

Multi-Channeling	1	2	3	4	5
Wir verfügen über E-Business-Grundwissen.					
Wir sind in einer Branche mit hohem Multi-Channel-Index tätig (vergl. Übersicht „Multi-Channeling-Index“).					
Unsere Zielgruppe sind überwiegend jüngere Personen bis 50 Jahre (eher Internet-Nutzer, eher mobil).					
Unser Ladengeschäft ist mit dem Auto gut zu erreichen.					
Unser Ladengeschäft ist mit öffentlichen Verkehrsmitteln gut zu erreichen.					
Unser Ladengeschäft ist für Laufkundschaft gut zu erreichen.					
	Spricht für E-Procurement			Spricht gegen E-Procurement	