

Inhalt

Vorwort	8
Einleitung	9
Kapitel 1: Click to Cash – Das Finden einer Geschäftsidee und ihr Realitätstest	12
Wie funktioniert das Internetbusiness?.....	13
Gewinn oder nicht Gewinn – das ist hier die Frage!.....	20
Die Geschäftsidee: Ohne den eigenen Kopf geht's nicht!.....	22
Arten von Geschäftsmodellen im Internet.....	28
Das Geschäftsmodell steht – und nun?.....	31
Geschäftsidee im Internet finden – das Net als Stichwortgeber	35
Gezielte Recherche im Internet	41
Marktrecherche und Geschäftsplanung via Internet.....	46
Die Geschäftsidee als Wertanlage – Software zur Geschäftsplanung.....	53
Kapitel 2: Headquarter Internet – Günstige Infrastruktur im und aus dem Net	60
Internet-Community mit Geschäftsziel: virtuelles Unternehmen.....	61
Organisation, Struktur und Management im Internetunternehmen.....	66
Infrastruktur, die passt	70
Und wenn doch ein Büro nötig ist?.....	78
Flexibler Lagerraum via Self Storage.....	90
Hardware-Einkauf mit Köpfchen.....	92
Kapitel 3: Ein Anschluss unter dieser IP – Günstig telefonieren via Web	106
Sprach- und Datenübertragung ziehen endgültig zusammen	107
Vom internen Gespräch bis zur Videokonferenz – VoIP gezielt einsetzen.....	109

Die ersten Schritte zu VoIP	110
Prominente VoIP-Anbieter im Porträt.....	117
Kapitel 4: Download for Success – Software und Online-services für erfolgreiche Unternehmer	128
Sie können aus dem Vollen schöpfen.....	129
Nicht wahllos drauflos downloaden.....	133
Und wenn das Programm Kummer macht?	136
Software für den Unternehmeralltag.....	140
Serviceportale	146
Kapitel 5: Ohne Website gibt's dich nicht – Der kostengünstige Weg zu Webpräsenz und E-Shop	150
Am Anfang steht eine simple Frage: Wozu?.....	151
Homepage-Gestaltung: Sag deutlich, was du willst!	153
Bau der eigenen Homepage	159
Ihr künftiger Webhoster sollte Ihre Sprache sprechen	166
Der Webshop in guten Händen	169
Kapitel 6: Sprich mit ihnen! – Marketing, Werbung und Kundenkommunikation im IT-Zeitalter	173
Neue alte Wege der Kommunikation	174
Weiterempfehlung funktioniert auch im Internet.....	176
Die klassische Onlineanzeige	177
Die Kunst der Kundenkommunikation	179
Kapitel 7: Delivery on demand – Logistik und Vertrieb mit minimalem Aufwand	182
Reibungslose Orderabwicklung schmückt das Onlinegeschäft	183
Lieferung – die Onlineeffizienz offline fortführen.....	186
Und immer schön an die Regeln halten!.....	190
Kapitel 8: Soll und Haben – Finanzierungen via Web und Kostenkontrolle	196
Sie kommen auch an der Bank vorbei	197
Gemeinsam sind wir stark – virtuelles Unternehmen und	

Finanzierung	203
Der neueste Idee: Kreditversteigerung à la eBay.....	204
„Klassiker“ der Gründungsfinanzierung und Finanzmanagement	206
Kapitel 9: Get the money – Sichere und effiziente Bezahlssysteme	209
Bezahlung offline.....	210
Bezahlung online	211
Kapitel 10: Ich bin der Chef! – Mitarbeiterakquise und -führung, Teleworking	216
Qualität kostet	217
Teurer Kollege!	218
Das virtuelle Sieb.....	220
Onlinebewerbung und Vorauswahl per Test	223
Telearbeit – die kleine Schwester des virtuellen Unternehmens	224
Kapitel 11: Das Böse lauert überall – Kriminalität im Web und wie Sie sich schützen können	229
Internet macht eben auch Kriminalität effizient.....	230
„Schließen Sie gut ab, und lassen Sie nichts rumliegen!“	232
Kapitel 12: Voll im Trend – Wohin geht die Reise im Wirtschaftsraum Internet?	240
Rechner aus der Steckdose, Kreditversteigerung und andere Trends	241
Beispiele für gelungenes Webbusiness – reale Jobs in der Cyberwelt.....	244
Abkürzungen	257
Die Autoren	259
Stichwortverzeichnis	260