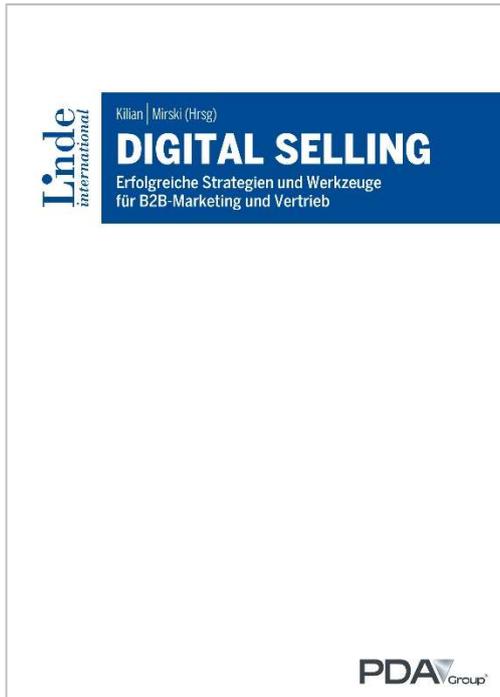


# Presseinformation



Nicolai Barth/ Marina Brenner/ Georg Gruber/ Nathaniel Harrold/ Andreas Langer/ Magdalena Pfurtscheller  
Dietmar Kilian (Hrsg.)/ Peter Mirski (Hrsg.)

**Digital Selling**  
Erfolgreiche Strategien und  
Werkzeuge für B2B-Marketing und  
Vertrieb

Linde Verlag  
1. Auflage 2016  
160 Seiten  
ISBN 978-3-7143-0296-7  
€ 39,00

## Schlagwort Digitalisierung - wie sehen langfristig erfolgreiche digitale Geschäftsmodelle aus?

Digitalisierung ist das Schlagwort der Stunde. Vor allem das abonnementbasierte Geschäftsmodell revolutioniert nicht nur die Bereitstellung von Softwarelösungen, sondern auch ganz entscheidend den Verkauf und das Marketing von Unternehmen weltweit.

Zahlreiche neue Start-Ups haben dieses Geschäftsmodell bereits für ihren rasanten Aufstieg genutzt und surfen als gefürchtete Konkurrenten auf einer Erfolgswelle an ehemaligen Marktführern vorbei.

In „Digital Selling“ gehen die Autoren den Phänomenen und Ursachen dieses rasanten Erfolgs auf den Grund und zeigen, wie B2B- und IT-Lösungsanbieter durch abonnementbasierte Geschäftsmodelle, Marketing und digitalen Vertrieb günstigere, schnellere und zufriedenstellendere Wege finden, Lösungen und Services an den Kunden zu bringen.

### Das Herausgeberteam:

Prof. Dr. Dietmar Kilian und Prof. Dr. Peter Mirski sind Professoren am Management Center Innsbruck (MCI) sowie Partner der PDAgroup GmbH und Mitglieder des Aufsichtsrats der Academy Cube gGmbH.

### Das Autorenteam:

Nicolai Barth/ Marina Brenner/ Georg Gruber/ Nathaniel Harrold/ Andreas Langer/ Magdalena Pfurtscheller

### Pressekontakt:

Mag. Susanne Werner  
Leitung Presse- und Öffentlichkeitsarbeit  
Tel.: + 43 1 246 30-30  
Fax: +43 1 246 30-53  
E-Mail: susanne.werner@lindeverlag.at

Monika Mittermaier  
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit  
Tel.: + 43 1 246 30-49  
Fax: + 43 1 246 30-53  
E-Mail: monika.mittermaier@lindeverlag.at