

Spis treści

| | | |
|-----------|--|-----------|
| 01 | E-commerce B2B – wielkość segmentu, perspektywy rozwoju i główne trendy | 9 |
| | Katarzyna Zajchowska | |
| 02 | Czy B2B e-commerce jest mi potrzebny? Zdefiniowanie celów organizacji sprzedażowej. Platforma B2B omnichannel | 15 |
| | Justyna Skorupska | |
| 03 | Kim jest mój klient B2B? Jakie są jego zachowania i potrzeby? Czym się różni od klienta B2C? Czym jest buyer persona | 25 |
| | Jędrzej Łapacz | |
| 04 | Co stanowi największe bariery we wdrażaniu cyfrowej transformacji? Jakie rozwiązania i taktyki wprowadzić, aby mimo przeszkód skutecznie realizować projekty cyfrowej zmiany? | 28 |
| | Ewa Bednarz | |
| 05 | Wartościowy content B2B? Skuteczne sposoby na pozyskanie uwagi klienta biznesowego? | 36 |
| | Marta Ostrowska | |
| 06 | Marketing i komunikacja w e-commerce B2B | 45 |
| | Barbara Matkowska-Włosek | |
| 07 | E-merchandising ki diabeł? | 58 |
| | Justyna Skorupska | |
| 08 | Co powinno zostać w organizacji, a co można outsourcować? Czego wymagać od podwykonawców? | 64 |
| | Konrad Wąsiel | |

| | |
|-----------|---|
| 09 | Rola marketplace we współczesnym i przyszłym B2B e-commerce 76 |
| | Piotr Truszkowski |
| 10 | Jak zminimalizować ryzyko cyberataków w e-commerce? 83 |
| | Ryszard Łach |
| 11 | Podstawy prawa e-handlu. O czym należy pamiętać przy sprzedaży B2B 87 |
| | Witold Chomiczewski, dr Katarzyna Szepelak |
| 12 | Płatności i finansowanie w e-commerce B2B 99 |
| | Ewa Kraińska |
| 13 | Projekt „Role i kompetencje potrzebne w B2B e-commerce” 104 |
| | Cezary Brzozowski, Sebastian Mądrachowski, Michał Wojciechowicz |
| 14 | W jaki sposób zbudować i zintegrować dział e-commerce w strukturach firmy? 126 |
| | Jakub Gierszyński |
| 15 | Efektywne zarządzanie projektem wdrożeńowym w e-commerce 132 |
| | Jacek Szwankowski |
| 16 | Strategiczne podejście do uruchomienia kanału e-commerce B2B 141 |
| | Artur Piekarczyk |
| 17 | Omnichannel: wzmocnienie, a nie kanibalizacja 146 |
| | Artur Piekarczyk |
| 18 | Jak architektura IT wspiera cyfrową transformację świata B2B 151 |
| | Mateusz Skowron, Paweł Łancewicz |
| 19 | Rozwój zwinnych kompetencji projektowych – niezbędny element przetrwania w świecie postCOVID 158 |
| | Karolina Kaczor |