



eMBIS

MIT UNS BEHALTEN SIE DEN ÜBERBLICK



Seminarbeschreibung:

E-Commerce Strategien & Shop-Optimierung.
Erfolgreich verkaufen im Internet.

Professionelle Marketing- und Vertriebskonzepte für den Online-Handel und Mobile Commerce entwickeln, steuern und kontrollieren!

SEMINARBESCHREIBUNG

Ein erfolgreicher Onlineshop benötigt ein **überzeugendes Vertriebskonzept**, eine tragfähige Technik, eine flexible Warenlogistik, eine durchdachte Shoparchitektur mit zielgruppenoptimierten Kommunikationsabläufen und ein wirkungsvolles Werbekonzept.

Wer im elektronischen Handel erfolgreich mitspielen will, muss sich **zahlreichen Herausforderungen** stellen. Vielen Unternehmen fehlt das nötige Know-how um einen Online-Vertriebskanal markenadäquat umzusetzen.

In diesem Seminar verschaffen Sie sich ein fundiertes Basiswissen über die wichtigsten Hürden eines Onlineshops. Sie erarbeiten mögliche Online-Vertriebs-Strategie-Ansätze für Ihr Unternehmen und können diese in der Praxis sofort anwenden.

Maximaler Praxisbezug:

Die Gruppenarbeiten werden so weit als möglich an den jeweiligen Teilnehmerprojekten durchgeführt. Individuelle Arbeitsblätter und Checklisten garantieren einen maximalen Praxisbezug für Ihr Unternehmen.

SEMINARZIELE

- Sie werden mit diesem Seminar neue Vertriebskanäle für Ihr Unternehmen erschließen und neue Dimensionen der Absatzsteigerung proaktiv steuern können.
- Sie werden in die Lage versetzt, das Internet als zusätzliche Plattform für den Austausch von Informationen, Waren und Dienstleistungen zu nutzen.
- Der erfolgreiche Seminarabschluss ermöglicht es Ihnen, professionelle Marketing- und Vertriebskonzepte für den Online-Handel und Mobile Commerce zu entwickeln.
- Sie beherrschen das Online-Business-Projektmanagement und zeichnen sich somit für Führungsaufgaben in diesem attraktiven Geschäftsfeld aus.

TRAINER

Der Geschäftsführer der DeutscheDaten Portal- und Plattformlösungen GmbH, **Nicolai Kohlbauer**, führt mit hoher Praxis- und Problemlösungskompetenz im Bereich E-Commerce durch dieses Seminar. Seine langjährigen Erfahrungen in der Umsetzung von CRM und Webprojekten ergänzen sein Know-how in dem weiten Feld des E-Commerce und erfüllen höchste Ansprüche an moderne Online-Marketing-Lösungen.

Mit Nicolai Kohlbauer dürfen Sie sich auf einen Trainer freuen, der Wissen mit der Lust an Lösungen ansprechend, verständlich und mit vielen Praxisbeispielen kombiniert.



TEILNEHMER

- Marketingverantwortliche im Bereich E-Commerce, Online-Shop-Betreiber, Agenturen, Projektleiter, Mitarbeiter aus Werbung und Vertrieb.
- Spezielle Voraussetzungen oder technisches Know-how der Teilnehmer werden nicht benötigt.
- Max. 12 Teilnehmer

TERMINE / SEMINARZEITEN

- 26.-27.03.2012 München
 - 18.-19.06.2012 Hannover
 - 01.-02.10.2012 Düsseldorf
 - 08.-09.11.2012 München
- 1. Tag 10 - 17 Uhr, 2. Tag 9 -16 Uhr

KOSTEN

- 880.- € / Teilnehmer (inkl. Verpflegung und Unterlagen)

Grundlagen, Märkte & Zielgruppen

- Definitionen, Marktzahlen (Umsätze, Wachstum, usw.)
- Motivationen, Zielgruppen/Vorgehen
- Datenquellen

Strategie & Erfolgsfaktoren

- Was ist Strategie? Wie entwickle ich eine erfolgreiche E-Commerce-Strategie?
- Teilstrategien, Marketing-Mix, Erfolgsfaktoren
- CRM im E-Commerce
- Multi Channel als Strategie

Faktoren des E-Commerce

- Customer Buying Cycle
- Customer Equity
- Retouren als Renditekiller
- Controlling/Messung von Nutzerverhalten

Geschäftsmodelle

- Was zeichnet ein E-Commerce-Geschäftsmodell aus?
- Produkt-/Nutzenmodell
- Wertschöpfungsmodelle
- Erlösmodelle
- Exkurs: Social Commerce

E-Payment

- Zahlungssysteme im E-Commerce
- Payment im Kostenvergleich
- Prozesse elektronischer Zahlverfahren

Onlinemarketing

- zielführende Online-Marketingmaßnahmen

Controlling

- Analysetools für Onlineshops

Ausblick:

- E-Commerce Zukunftsaussichten

Anmeldeformular:
E-Commerce Strategien und Shop-Optimierung

Bitte ausfüllen und an 08 11 / 99 33 66-1 faxen.

| |
|----------------------|
| Anrede |
| Nachname |
| Vorname |
| Position / Abteilung |
| Telefon |
| E-Mail-Adresse |

| |
|-----------------------------|
| Firma |
| Straße / Postfach |
| PLZ / Ort |
| Web-Adresse |
| |
| Werbecode (falls vorhanden) |

Termin (bitte ankreuzen):

- 26.-27.03.2012 München
- 18.-19.06.2012 Hannover
- 01.-02.10.2012 Düsseldorf
- 08.-09.11.2012 München

Ja, ich möchte am oben angegebenen Termin am Seminar „eCommerce Strategien und Shop-Optimierung - Erfolgreich verkaufen im Internet“ teilnehmen.

Die Teilnahmegebühr für dieses Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation **EUR 880,-**.

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Rechnung ist vor Seminarbeginn zu begleichen. Bis zu drei Wochen vor dem Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren, bis zwei Wochen vorher berechnen wir 50%. Bei Stornierung zu einem späteren Zeitpunkt oder bei Nichterscheinen berechnen wir die gesamte Teilnehmergebühr. Die Stornierung ist schriftlich vorzunehmen. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

Alle Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Sonstige Bemerkungen:

| |
|--|
| |
|--|

Ort, Datum, Unterschrift