eMBIS AKADEMIE FÜR ONLINE MARKETING

2-Tages-Seminar:

E-Commerce Optimierung – mit der richtigen Strategie erfolgreich im Internet werben und verkaufen

Lernen Sie in nur 2 Tagen, wie Sie professionelle Marketing- und Vertriebskonzepte für Ihren Online-Shop, den Online-Handel und Mobile Commerce entwickeln, steuern und monitoren.

Seminarbeschreibung

Sie betreiben bereits einen Online-Shop, doch die erwarteten Besucherzahlen und Umsätze bleiben aus? Sie planen einen Online-Shop und möchten von Anfang an erfolgreich verkaufen? E-Commerce-Geschäftsmodelle und deren Refinanzierungsmöglichkeiten sind heute komplexer denn je. Wer im elektronischen Handel erfolgreich mitspielen will, muss sich zahlreichen Herausforderungen stellen. Und: Ein erfolgreicher Online-Shop benötigt ein überzeugendes Vertriebskonzept, eine tragfähige Technik, eine flexible Warenlogistik, eine durchdachte Shop-Architektur mit zielgruppenoptimierten Kommunikationsabläufen und ein wirkungsvolles Marketing- und Werbekonzept.

In unserem E-Commerce Seminar erhalten Sie einen fundierten Überblick über die wichtigsten Hürden und Fallstricke beim Thema Online-Shop. Sie erarbeiten funktionierende Strategie-Ansätze für Ihren Online-Vertrieb und können diese auch sofort in der Praxis anwenden.

Seminarziele

- Sie kennen professionelle Lösungen für die strategische und operative Optimierung Ihres Online-Shops.
- Sie sind in die Lage, zielführende Marketing- und Vertriebskonzepte für den Online-Handel zu entwickeln.
- Sie wissen, wie Sie das Internet als Plattformen für den Austausch von Informationen, Waren und Dienstleistungen optimal nutzen.
- Sie sind vertraut mit den wichtigsten Kriterien bei der Auswahl von Technik und Dienstleistern.
- Sie kennen zahlreiche Tipps, Beispiele und Hilfestellungen für die operative Umsetzung der Lerninhalte.

Seminarinhalte – Agenda

Grundlagen und Einstieg im E-Commerce

- Mein Produkt, mein Business, meine Kunden
- E-Commerce Markt – Zahlen, Daten, Fakten
- Absatzmöglichkeiten im Internet
- Grundlegende Elemente und Eigenschaften eines Online-Shops

E-Commerce Strategie

- E-Commerce Business Strategien
- Multi-Channel Strategien
- Zieldefinitionen für Online-Shops
- Wettberwerbsanalysen, Trendanalysen

Erfolgsfaktoren im E-Commerce

- Traffic, Conversion, Warenkörbe
- Retourenquote
- Customer Buying Cycle – Was ist ein Kunde wert?
- Online-Shop Systeme
- ERP, CRM, PIM Systeme
- Mobile Commerce

Online-Shop Optimierung

- A/B und Multivariate Testverfahren
- Usability und Conversion Optimierung für Online-Shops
- Landingpage Optimierung
- Optimierung des Checkout Prozesses
- Optimierung der Produktdetailseite
- Umsatzmaximierungsmethoden, Trusted Signs

Online Marketing für Online-Shops

- Online Marketing-Komponenten im Überblick
- Customer Journey
- SEO für Online-Shops
- Anzeigen-Kampagnen am Beispiel AdWords und Facebook Ads
- Social Media im E-Commerce
- Preis- und Bewertungsportale
- Affiliate Marketing
- Online-Kampagnen
- CRM

E-Payment

- Zahlungssysteme im E-Commerce
- Payment im Kostenvergleich

Controlling

- Kennzahlen definieren und Segmente bilden
- Messung von Nutzerverhalten
- Besonderheiten beim E-Commerce Controlling
- Nützliche Analyse-Tools für Online Shops

Trainer

Stefan Ponitz

Stefan Ponitz arbeitet seit knapp 20 Jahren im Online Marketing als Web-Analytics- und E-Commerce-Berater – sowohl für kleine und mittelständische Unternehmen als auch Konzerne – in Fragen der Online-Strategie und Web-Analyse (Google Analytics und Piwik) sowie der Optimierung und Vermarktung von Onlineshops. Der studierte Wirtschaftsinformatiker und Betriebswirt hat zahlreiche Online-Projekte erfolgreich umgesetzt, unter anderem für die TRIGEMA Inh. W. Grupp e.K., EasyCredit/Teambank Nürnberg und die InfraServ GmbH.

Teilnehmer

Unser Seminar eignet sich erfahrungsgemäß sehr gut für Einsteiger als auch für Marketer mit ersten Erfahrungen im Bereich E-Commerce. Das Seminar richtet sich an Shop-Verantwortliche und Online-Marketing-Mitarbeiter aus Unternehmen und Agenturen, die in ihrem Praxisalltag für E-Commerce, Shop-Optimierung und Online Marketing verantwortlich sind. Das Seminar richtet sich aber auch an Geschäftsleiter, Einzelunternehmer und Entscheider, die sich einen fundierten Überblick über das Thema E-Commerce verschaffen möchten.

Kosten

	Online-Seminar	**Präsenzseminar**
Teilnahmegebühr	pro Teilnehmer 980,- € zzgl. MwSt.	pro Teilnehmer 1180 Euro zzgl. MwSt.

Termine, Orte und Zeiten

Aktuelle **Termine** finden Sie hier:
https://www.embis.de/seminare/e-commerce/#termine

Anmeldung

Das Anmeldeformular finden Sie auf unserer Webseite unter:
https://www.embis.de/seminare/e-commerce/#anmeldung