



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
- Wettbewerbsanalysen
- 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. Gruppe e.K., EasyCredit/Teambank Nürnberg und die InfraServ GmbH.

Methodik

Interaktiver Vortrag

In unseren Seminaren werden Sie mit Ihren individuellen Erwartungen an das Seminar und Ihren jeweiligen Online-Projekten selbstverständlich miteinbezogen. Fragen können jederzeit gestellt werden. Regelmäßige Feedback-Runden unterstreichen den interaktiven Seminarcharakter.

Vielseitiger Medieneinsatz

Um die bestmögliche Aufmerksamkeit zu erreichen, arbeiten unsere Trainer abwechselnd mit anschaulichen Power-Point-Präsentationen, Live-Beispielen im Internet, Flipchart und Pinnwand. Das garantiert ein abwechslungsreiches Seminar – mit Inhalten, die „haften“ bleiben.

Maximaler Praxisbezug

Live-Beispiele aus der Praxis sowie die Beispiel-Projekte der Teilnehmer garantieren den maximalen Praxisbezug und bilden eine professionelle Grundlage für die praktische Umsetzung der individuellen Unternehmensziele jedes Teilnehmers. Neben den konkreten Live-Beispielen arbeiten wir auf Wunsch auch an den verschiedenen Web-Projekten der Seminarteilnehmer.

Tipps, Tools und Seminarunterlagen

Anhand von Live-Demonstrationen ausgewählter Tools, Portale und Netzwerke lernen Sie nützliche Werkzeuge kennen und erhalten wertvolle Tipps und Tricks, die Sie in Ihrer täglichen Arbeit aktiv unterstützen. Ausführliche, seminarbegleitende Unterlagen und Checklisten dienen als umfassendes Nachschlagewerk am Arbeitsplatz – auch noch lange nach Ihrem Seminarbesuch.

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.

Durch die Vielfalt der Seminarinhalte, die neben den Grundlagen auch die Spezialgebiete E-Commerce-Geschäftsmodelle, E-Payment, Online Marketing und Controlling sowie die Zukunftsaussichten im E-Commerce umfasst, profitieren auch erfahrene Shop-Betreiber von unserem gebündelten eMBIS Know-how und zahlreichen Praxis-Tipps.

Spezielle Voraussetzungen oder technisches Know-how der Teilnehmer werden nicht benötigt.

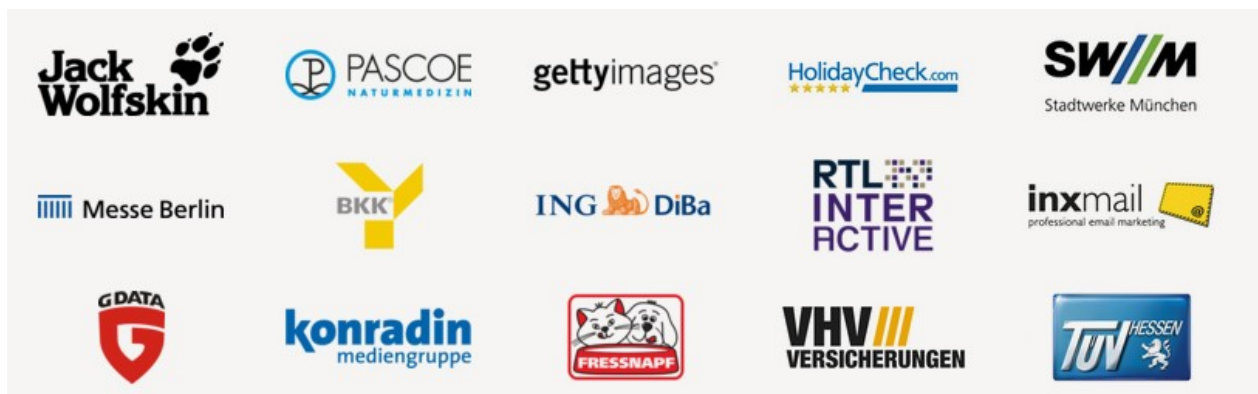
Unsere Zielgruppe im Überblick:

Marketingverantwortliche, Mitarbeiter aus Werbung und Vertrieb, Social Media Manager, Online-Redakteure, Verantwortliche für PR und Unternehmenskommunikation, Online Marketing Manager, Website- und E-Commerce-Manager, Geschäftsführer, Entscheider, Projektleiter und Agenturen

Referenzen und Teilnehmerstimmen

Seit mehr als 15 Jahren schenken uns unsere Kunden ihr Vertrauen. Immer wieder erhalten wir positives Feedback über die Kompetenz unserer Trainer, den optimalen Praxisbezug der Schulungen und die gute Verständlichkeit und Struktur der Kurse.

Mit der nachfolgenden Referenzauswahl erhalten Sie Einblick in die Branchenvielfalt unserer eMBIS Schulungsteilnehmer:



Viele unsere Teilnehmer haben uns bereits ihre Stimme zum Seminar gegeben. Auf unserer Webseite können Sie sich gerne davon überzeugen:

<https://www.embis.de/kunden-und-stimmen.html>

Termine, Orte und Zeiten

- 29.-30.11.2018 Leipzig
- 13.-14.12.2018 Hannover
- 15.-16.04.2019 München
- 11.-12.06.2019 Hamburg
- 22.-23.07.2019 München
- 20.-21.08.2019 Düsseldorf
- 05.-06.09.2019 Hannover
- 28.-29.10.2019 München
- 19.-20.12.2019 Frankfurt

Zeiten

1. Seminartag: 10:00 - 17:00 Uhr
2. Seminartag: 09:00 - 16:00 Uhr

Kosten

Die Teilnahmegebühr beträgt pro Teilnehmer 980 Euro zzgl. MwSt.

Für den optimalen Lernerfolg ist die Teilnehmerzahl auf 12 begrenzt.

Im Preis inbegriffen sind ein Mittagessen, diverse Snacks und Erfrischungsgetränke sowie ausführliche Seminarunterlagen.

Die Kosten für Anreise und Übernachtung sind bei Bedarf selbst zu entrichten und nicht im Seminarpreis enthalten.

Alle Teilnehmer erhalten ein persönliches Teilnehmerzertifikat der eMBIS Akademie für Online Marketing, in dem Inhalte, Ort und Datum des Seminars dokumentiert sind. Das Zertifikat wird vom jeweiligen Trainer unterschrieben.

Faxanmeldung: E-Commerce Optimierung Seminar

Bitte ausfüllen und an 0811 993366-1 faxen.

Anrede
Vorname
Nachname
Telefon
E-Mail

Firma
Straße/Postfach
PLZ/Ort
Unternehmenswebseite

Termine (bitte ankreuzen):

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 29.-30.11.2018 Leipzig | <input type="checkbox"/> 20.-21.08.2019 Düsseldorf |
| <input type="checkbox"/> 13.-14.12.2018 Hannover | <input type="checkbox"/> 05.-06.09.2019 Hannover |
| <input type="checkbox"/> 15.-16.04.2019 München | <input type="checkbox"/> 28.-29.10.2019 München |
| <input type="checkbox"/> 11.-12.06.2019 Hamburg | <input type="checkbox"/> 19.-20.12.2019 Frankfurt |
| <input type="checkbox"/> 22.-23.07.2019 München | |

Anmeldebedingungen:

Die Teilnahmegebühr für das E-Commerce Optimierung Seminar beträgt 980,00 Euro (das sind 1166,20 Euro inkl. MwSt.). Im Preis inbegriffen sind ein Mittagessen, diverse Snacks und Erfrischungsgetränke sowie ausführliche Seminarunterlagen. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Rechnung ist vor Seminarbeginn zu begleichen. Bis zu 14 Tage vor dem Veranstaltungstermin können Sie Ihre Anmeldung kostenlos stornieren. Ab 14 Tage vor dem Veranstaltungstermin berechnen wir die gesamte Teilnehmergebühr. Eine Stornierung ist schriftlich vorzunehmen. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Bei Absage der Veranstaltungen durch die eMBIS GmbH infolge nicht beeinflussbarer Gründe bzw. höherer Gewalt, wird der volle Teilnahmebeitrag erstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen.

Sonstige Bemerkungen:

Ort, Datum und Unterschrift