



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 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.

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

Kosten

	 Präsenzseminar	 Online-Seminar
Teilnahmegebühr	pro Teilnehmer 980,- € zzgl. MwSt.	pro Teilnehmer 780,- € zzgl. MwSt.*
Verpflegung	Im Preis inbegriffen sind ein Mittagessen, diverse Snacks und Erfrischungsgetränke.	entfällt
Reisekosten	Kosten für Anreise und Übernachtung sind bei Bedarf selbst zu entrichten und nicht im Seminarpreis enthalten.	entfällt

Termine, Orte und Zeiten

Aktuelle **Präsenz-Termine** finden Sie hier:

<https://www.embis.de/seminare/e-commerce-seminar.html#termine>

Aktuelle **Online-Termine** finden Sie hier:

<https://www.embis.de/seminare/e-commerce-seminar.html#online-termine>

Anmeldung

Das Anmeldeformular finden Sie auf unserer Webseite unter:

<https://www.embis.de/seminare/e-commerce-seminar.html#anmeldung>

Für den optimalen Lernerfolg ist die Teilnehmerzahl auf 12 begrenzt.

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.