

E-Commerce- Zusatzqualifikation Seminarinhalte



0. ESF-Förderung

- Voraussetzungen
- Ziele

1. Herausforderungen und Chancen für den Handel 4.0

1.1. Entwicklungen und Strategien im Online-Handel kennen

- Entwicklung des Onlinehandels: Zahlen, Daten und Fakten
- Strategien im Onlinehandel kennen
- Trends im Einzelhandel kennen

1.2. Zielgruppen – Wer sind meine Kunden?

- Analyse der eigenen Zielgruppen
- Personas als Grundlage für Zielgruppendefinition
- Zielgruppen Millennials, Generation Alpha und Beta: Was der Handel über diese Zielgruppen heute schon weiß und in Zukunft noch lernen muss.

2. Die Webseite – Online-Marketing und Nutzung von Daten

2.1. Planen von Online-Marketing-Maßnahmen in der Praxis

2.1.1. Suchmaschinenoptimierung (SEO)

- Mit Google den digitalen Markt verstehen
- Wie man im Netz besser gefunden wird und damit mehr Verkäufe und Kundenanfragen generiert

E-Commerce- Zusatzqualifikation Seminarinhalte



2.1.2. Suchmaschinenwerbung (Google Ads)

- Mit den passenden Suchbegriffen (Keywords) zu dauerhaftem Unternehmenserfolg
- Mit Google Ads nur die „richtigen“ Kunden ansprechen
- Was ist Google Shopping und wie beeinflusst es den stationären Handel?

2.1.3. Social Media Marketing (Facebook, Instagram, Youtube etc.)

- Die richtigen Marketingkanäle: Was macht für welche Unternehmensziele Sinn?
- Social Media zur Kundenpflege und Kundengewinnung nutzen
- Erfolgreiche Social-Media-Strategien entwickeln und umsetzen

2.2. Web-Analyse: Auswertungen, Besucherverhalten und Potentiale erkennen

- Grundlagen der Web-Analyse für Webseiten und Onlineshops
- Korrektes Lesen und Interpretieren von Web-Analyse-Daten
- Optimierungspotenziale erkennbar machen

3. Praxisprojekt Online-Shop

3.1. Online-Shops aufbauen

3.1.1. Wichtige Schritte vor dem Start mit dem eigenen Onlineshop

3.1.2. Aufbau eines eigenen Onlineshops

- Wie funktioniert ein Onlineshop in der Praxis?
- Welche Funktionen sind wichtig für moderne Shops?
- Welche Wünsche und Anforderungen haben Kunden an erfolgreiche Onlineshop-Systeme?
- Wie lassen sich Onlineshop und der stationäre Handel gewinnbringend miteinander verknüpfen?
- Wie animiert man Kunden zum Kaufen im Onlineshop und am Point of Sale?
- Die besten Online-Marketing-Maßnahmen für Onlineshops

E-Commerce- Zusatzqualifikation Seminarinhalte



3.2. Online-Shops optimieren

- Conversion-Optimierung – pro Kunde einfach mehr verkaufen!
- Bewertungen und Kundenrezensionen - Was die Meinung anderer mit uns macht und wie wir damit unseren Verkaufserfolg stärken
- Content-Optimierung: Welche Aufgabe möchte Ihr Nutzer bei Ihnen lösen?
- Erfolgsfaktor Kundenbindung: Wie macht man Kunden zu Wiederkäufern?

4. Abschlussprojekt

- Präsentation erarbeiten und vorstellen