

THE CONNECTING DOT

The place where it all comes together



www.tcd-academy.com

Strategische Planung eines E-Commerce Stores

Inhalt

- Welche strategischen Überlegungen müssen erfolgen, um einen erfolgreichen E-Commerce Store zu starten
- Erarbeitung der passendsten Handelsplattformen (z.B. Amazon) und Kanäle (z.B. eigener Online-Store)
- Kompetenzerweiterung, damit Ihr B2B Angebot um ein Endkundenangebot, den Direct-to-Consumer Kanal mit einem B2C Online Shop ergänzt wird
- Auswahl und Zusammenstellung der notwendigen E-Commerce Technologie und der direkt damit verbundenen Systeme (Marketing, Payment, Logistik, Customer Service)
- Die Grundlagen psychologisch fundiertem Designs Ihres E-Commerce Stores und der dazugehörigen Werbemittel (Advertising, Landingpages etc).
- Auswahl und Integration von E-Commerce Komponenten für die Erweiterung.

Rollen / Zielgruppen

- Marketing
- Vertrieb
- E-Commerce Manager
- Online Marketing Manager
- Business Development Manager
- Chief Digital Officer
- GF von KMUs

Module

Strategie

- Überblick: Strategie
- Webseiten Analyse
- Wettbewerbs-Analyse
- Eine Buyer-Persona entwickeln
- Die Customer-Journey abbilden
- Anforderungen an die Lösung sammeln (Wunschliste für Scrum-Backlog)

Kompetenzen die vertieft werden

- E-Commerce Technologie Grundlagen verstehen
- Buyer-Personas erstellen
- Customer-Journey abbilden
- Direkt-Marketing an Konsumenten
- Budgetierung von E-Commerce Projekten
- Optimierung der Performance
- Schnittstellen (APIs) für die Verknüpfung von Technologien verstehen



1 Tag - Workshop