

SI-DI-009-6-1 Potenzial Analyse E-Commerce

SEMINARBESCHREIBUNG

Das Pareto-Prinzip besagt, dass 80 Prozent der Ergebnisse mit nur 20 Prozent der dafür investierten Ressourcen erzielt werden können - und das ist auch im Onlinehandel nicht anders: Stimmt die E-Commerce-Strategie, lässt sich der Löwenanteil des Umsatzes mit vergleichsweise geringem Aufwand erzielen. Aber was ist mit den übrigen 80 Prozent Aufwand? Lässt sich damit nicht mehr erreichen als 20 Prozent Ergebnis? Definitiv - und unsere E-Commerce-Experten wissen, wie. In unserem Seminar „Potenzialanalyse im E-Commerce“ zeigen wir Ihnen, wie Sie „Energiefressern“ im Online-Vertrieb auf die Spur kommen, woran Sie bislang ungenutzte Potenziale erkennen und wie Sie durch geschickte Umverteilung Ihrer Ressourcen im E-Commerce das meiste aus Ihrer digitalen Vertriebsstrategie herausholen.

Wachstumschancen finden und nutzen - mit Potenzialanalysen im E-Commerce

Um Sparpotenzial und ungenutzte Ressourcen im E-Commerce zu identifizieren, ist eine systematische Analyse aller Prozesse im Online-Vertrieb unerlässlich. In unserem Seminar „Potenzialanalyse im E-Commerce“ dreht sich daher alles um die Frage, wie Sie die Abläufe im E-Commerce evaluieren können. Zu diesem Zweck verschaffen Sie sich zunächst einen Überblick über die Prozesse, Zielsetzungen und Ressourcen im Online-Vertrieb und machen sich mit Methoden und Tools vertraut, die Sie einsetzen können, um versteckte Potenziale aufzudecken. Anhand authentischer Fallbeispiele aus der Unternehmenspraxis üben Sie sich dann in der Entwicklung von Stärken-Schwächen-Profilen, die nicht nur zur Prozessoptimierung im Vertrieb, sondern auch als Ansatzpunkte für neue Wachstumsstrategien für den E-Commerce dienen können.

SEMINARINHALTE

Potenzialanalyse im Vertrieb: Die Grundlagen

- > Bedeutung der Potenzialanalyse im Vertrieb
- > Methoden zur Durchführung von Potenzialanalysen
- > Erstellung eines Stärken-Schwächen-Profiles
- > Identifizieren von Erfolgsfaktoren im Vertrieb

Analysedimensionen: Potenziale im E-Commerce

- > Zielgruppenanalyse für den E-Commerce
- > Ladenhüter und Cash Cows: Sortiment-Analyse im Onlineshop
- > Sichtbarkeit im Internet: Strategien fürs Onlinemarketing
- > Supply Chain Management: Einkauf und Vertrieb
- > Wachstumspotenzial: Marktanalyse im E-Commerce
- > Konkurrenzanalyse: Wettbewerber und deren Marktposition

E-Commerce-Strategien evaluieren und optimieren

- > Bedeutung des E-Commerce für die Vertriebsstrategie
- > Best Practices: Strategien für die Potenzialanalyse im E-Commerce
- > Umsatzsteigerung im E-Commerce: Zielgruppen, Produkte, Marketing
- > Datengestützte Optimierung: Web Analytics im E-Commerce

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

| SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 1.490,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.490,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin kalkuliert.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de