

KURS: DIGITAL SALES & E-COMMERCE



Im Kurs "Digital Sales & E-Commerce" werden Multi-Channel-Retail-Ansätze, E-Commerce Geschäftsmodelle und digitale Marktplatz-Konzepte im D2C, B2C und B2B Bereich erlernt.

Qualifikationsziele:

- Multi-Channel-Retailing verstehen und analysieren können
- E-Commerce Geschäftsmodelle evaluieren und (weiter)entwickeln
- Digitale Marktplatz-Konzepte analysieren / entwickeln

Teilkurs 1: Multi-Channel-Management:

- Multi-Channel Vertrieb: Viele Wege führen zum Kunden
- Customer Journey im Multi-Channel Sales Funnel
- Evaluierung von Multi-Channel Vertriebsansätzen und -konzeptionen
- Entwicklung von Multi-Channel Vertriebssystemen im B2C Handel

Teilkurs 3: Digital Market Places

- Grundlagen der Plattformwirtschaft und Geschäftsmodelltypen von Online-Marktplätzen
- Übersicht und Bewertung der relevantesten B2B und B2C Online-Marktplätze
- Nutzung bestehender Marktplätze aus der Sicht eines Markenherstellers/ Retailers
- Entwicklung von Amazon-Vermarktungsstrategien
- Case Study zum Aufbau eines Amazon Marketplace Vermarktungskonzeptes
- Entwicklung und Erfolgsfaktoren eines eigenen Marktplatzes durch/ von Markenhersteller(n)/ Retailer(n)
- Case Study zur eigenen Marktplatzentwicklung

Teilkurs 2: E-Commerce

- Marktformen & Akteure im E-Commerce (B2C & B2B)
- D2C im E-Commerce
- Strategie & Geschäftsmodell-Positionierung im E-Commerce
- Aufbau und Funktionsweise von Onlineshops
- Die Kundengewinnung bzw. Traffic und Conversion für Onlineshops
- Case Study zur Evaluierung von Analyse von Onlineshopkonzepten
- Bestellabwicklung: OM, Payment, Logistik & Service
- E-Commerce Team: Typische Rollen & Aufgaben
- Chancen und Risiken im E-Commerce
- Case Studies zu Omnichannel Strategien und zum Aufbau eines Shopify-Shops



Zertifikatsabschluss:

Digital-Weiterbildung auf Hochschulniveau – unser berufsbegleitendes, systemakkreditiertes Digital-Studienprogramm an der Digital Business School der HfWU. Zertifikate werden von der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen vergeben.

1 Kurs, 6 ECTS -> Keine formalen Voraussetzungen

Aufbau:

Dozenten: Prof. Dr. Dirk Funck, Markus Fost, Dr. Hannes Schubert

Workload: 150 Stunden

Lehr- und Lernmethoden: Vorlesungen, Diskussionen, Übungen und Fallbeispiele

Prüfungsleistung: Referat/ Präsentation (100%)

Kursprache: Englisch

Weitere Informationen / Termine / Dozentenprofile:

<https://www.hfwu.de/studium/studienangebot/fbf/digital-mba-studienprogramm/cas-digital-sales-supply-chain-management/>