



eCommerce und Co - ist das auch etwas für uns?

Internetbasierte Vertriebs- und Kommunikationskanäle auch für Sie.

Auch heute noch realisieren viele Unternehmen ihre Marketing- und Vertriebsmaßnahmen sowie die Kommunikation mit Ihren Kunden ohne wirkliche Nutzung der digitalen Medien und Marktplätze. Viele haben zwar eine eigene Internetseite, doch diese ist meistens nur statisches Informationsportal ohne Interaktion und Dialogmöglichkeit. *„Unsere Produkte funktionieren über das Internet nicht, und unsere Kunden wollen doch lieber direkt und persönlich mit uns sprechen. Facebook und so, das ist nichts für uns!“* So oder ähnlich wäre die Antwort, wenn man mit der Frage nach einem zweiten digitalen Vertriebskanal im Internet käme, oder wenn man die Verankerung des Unternehmens als moderne und offene Persönlichkeit in den Social Media vorschlagen würde. Es gibt aber heute aber kein Unternehmen mehr, das diese Medien verneinen und somit eindeutigen Kundenpräferenzen verprellen darf.

Das Seminar / der Workshop erläutert anschaulich die Trends und Entwicklungen der Zeit, beschreibt die Nutzung des Internets als Marketing-, Vertriebs- und Kommunikationsplattform und diskutiert die Merkmale und Chancen des eCommerce und der Nutzung der Social Media.

Begriffsdefinitionen - worüber reden wir? / Digitale Marktplätze / Marketing und Vertrieb im www / Klassische vs. digitale Medien: eine Gegenüberstellung / Kombination von Strategien und Lösungen / Web-Identität / e-Services / Kommunikation über die Social Media / Webshops / Internet-Portale / Veränderung der Unternehmenspersönlichkeit / digitale Unternehmensidentität /

Geschäftsleitung, Geschäftsfeldentwicklung, Marketing und Vertrieb, 6 - 15 Teilnehmer

Seminar oder Workshop, 1 – 2 tage, Lesematerial zur Theorie, illustrierte Beispiele und Übungen