Lehrgang: E-Commerce Professional

Infos zum berufsbegleitenden Lehrgang:
digicomp.ch/d/ECBM

digicomp

What's in it?

Warum eine Weiterbildung in E-Commerce?	**4**
Key Learnings, Zielpublikim & Anforderungen	**5**
Die Module im Überblick	**6**
Ihre Referenten	**8**
Digicomp portrait	**9**
How to find us	**10**

201020

Warum eine Weiterbildung in E-Commerce

Info

Jeder dritte Schweizer kauft online ein – 50% Prozent davon via Mobile. Die Zahlen steigen jedes Jahr. Trotzdem liegt der Anteil an Firmen, die ihren Kunden keinen Online-Verkaufskanal anbieten, bei über 60%. Sie erhalten Einblicke in die verschiedenen digitalen Geschäftsmodelle sowohl B2C als auch B2B oder B2B2C und entwickeln eine eigene E-Commerce-Strategie. Die Dozenten zeigen Ihnen anhand von Praxisbeispielen, wie Sie bestehende Kunden und zusätzliche Besucher/-innen ansprechen und vom Online-Abschluss überzeugen können.

Sie lernen die Erfolgsfaktoren wie Benutzerfreundlichkeit, Bestellprozess und Zahlungsmethoden von Online-Plattformen und Shops kennen. Experten aus der Praxis vermitteln die verschiedenen Marketingmethoden (Social, SEO, Paid). Sie erhalten Werkzeuge an die Hand, um Ihre Finanzen zu planen und Ihre Kennzahlen zu erheben, zielführend zu analysieren und so den Erfolg Ihres Shops zu steuern. Sie setzen das Fachwissen umgehend in ein Praxis-Konzept um.

Der Lehrgang wird in Zusammenarbeit mit der E-Commerce Academy, dem Verband Schweizerischer Versandhandel VSV, MS Direct AG, Intrum Justitia AG und SIX Payment Services AG angeboten.

Key Learnings, Zielpublikum & Anforderungen

Info

Key Learnings

- ★ Erlernen aktueller Grundkenntnisse des E-Commerce-Business
- ★ Fundierte Marktübersicht
- ★ Kennen aller relevanten Themen aus dem E-Commerce
- ★ Fähigkeit zu entscheiden, ob und wie E-Commerce im Unternehmen oder im eigenen Geschäft um- und einsetzbar ist
- ★ Mit dem Abschluss als E-Commerce Professional positionieren Sie sich im Arbeitsmarkt als Fachperson mit Zukunftswissen für den jetzigen und zukünftigen Arbeitgeber

Das Besondere

Dank der Abschlussarbeit erhalten Sie eine E-Commerce-Strategie für Ihr Unternehmen, die von Ihrem Lehrgangsleiter und den anderen Teilnehmern geprüft und optimiert worden ist. Das Konzept kann sofort in Ihrem Unternehmen umgesetzt werden.

Zielpublikum

Der Studiengang richtet sich an Mitarbeitende in Unternehmen, die für die Planung und den Setup ihrer E-Commerce-Aktivitäten verantwortlich sind, sowie private E-Commerce-Betreiber. Angesprochen sind typischerweise Shop-Betreiber, Geschäftsleitungsmitglieder, Verantwortliche des Marketing, Sales und Kommunikation oder IT-Leiter, die ihre Kompetenzen mit dem Wissen um den Aufbau eines E-Commerce-Kanals für Ihr Unternehmen erweitern möchten. Anforderungen

Anforderungen

Die Teilnehmer beschäftigen sich aktuell oder in Zukunft professionell mit dem Thema E-Commerce, sind dabei, diesen Bereich aufzubauen oder wollen sich das nötige Wissen aneignen, um für die neuen beruflichen Herausforderungen im E-Commerce bereit zu sein.

Zur Vorbereitung auf den berufsbegleitenden Lehrgang eignet sich das Bootcamp: Selbstständig mit E-Commerce («ECOMME»).
Weitere Informationen dazu unter:
digicomp.ch/d/ECOMME

Die Module im Überblick

Module

Der Unterricht findet in Kleingruppen von maximal 16 Personen statt. Die Teilnehmenden haben im Unterricht ihren Laptop sowie ihr Smartphone dabei.
Die 10 Module finden innerhalb von 4 Wochen statt, in der Regel konzentriert auf Freitag und Samstag.

Die Module im Detail:

Einführung & Einstieg «Online, aber sicher»
Experte: Roger Basler
Einführung in den Lehrgang und ins Thema E-Commerce-Business. Wer heute von E-Commerce spricht, meint den gesamten, elektronischen bzw. online abgewickelten Geschäftsablauf beim Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen. Dabei stecken Onlineshops nicht mehr in den Kinderschuhen, sondern es sind vermehrt komplexe Systeme und Produkte auf dem Markt, die es KMU oder dem Detailhandel ermöglichen, rasch Fuss zu fassen im Onlinegeschäft, sofern es richtig angegangen wird. Wir schaffen die ersten Grundlagen.

★ Grundlagen E-Commerce / Warum online verkaufen?
  - Zahlen
  - Trends
  - Schweiz vs. International
  - Neue Player im Markt – Disruption
★ Was tun die Konsumenten?
  - Touchpoints & Customer Journey
  - Erwartungshaltungen
★ Strategie: Geschäftsmodelle
  - Pure Play
  - Multi-Channel / Cross-Channel
  - Plattformen (ricardo / amazon)
  - Preissuchmaschinen
  - Drop Shipping (long tail)
  - Sortimente
  - Pricing
  - Relevanz von Bewertungen
★ Was bedeutet es für eine Organisation?
  - Kosten und Ressourcen
  - Schnittstellen
  - Setup von Technik, Marketing, Logistik

Finance
Experte: Patrick Kessler
Der Onlinehandel kennt diverse Zahlen «vor dem Umsatz», und das Onlinegeschäft im Griff haben, heisst, Finance im Griff haben. Onlinehandel ist zur mathematischen Disziplin geworden und die hohe Anzahl an Transaktionen löst eine ungewohnte Vielzahl an variablen Transaktionskosten aus, die ins Geld gehen können.

★ Wie Sie die Gewinn- und Verlustrechnung schneller als jeder Buchhalter erstellen:
  - Die Relevanz der variablen Kostenbetrachtung
  - Jeder Transaktionsrappen zählt
  - Deckungsbeitragsrechnung im Webzeitalter
  - Herausforderung Liquidität

Controlling
Experte: Patrick Kessler
Tägliches Controlling gehört zum Geheimnis eines erfolgreichen Onlinehändlers. Der Onlinehandel ist geprägt von einer unheimlichen Dynamik. Was heute funktioniert, kann morgen schon wieder überholt sein. Ein täglicher Blick in ein übersichtliches Cockpit lässt uns im Idealfall die richtigen Entscheide treffen. Ein schlechtes Controlling kostet unter Umständen viel Geld, Nerven und Zeit.

★ Welche Zahlen gehören in Cockpit?
  - Welches sind die Erfolgs- oder Kostentreiber?
  - Warum sollte man sich auf wenige Finanz- und mehr Kundenzahlen fokussieren?
  - Wie analysiert man die Kundenstruktur und Kundenwanderung?
  - Warum der Produktmanager ebenfalls ein kleiner Controller sein sollte
  - Die Kunst des Kampagnen- und die Grenzen des Multi-Channel-Controllings

Module

IT / Technologie I & IT / Technologie II
Experte: Gregor Westerhold
Es werden strategische Grundlagen und aktuelle Entwicklungen besprochen. Dabei geht es um Geschäftsmodelle, Prozesse und mögliche involvierte Systeme, Anwendungen, Funktionen und Beispiele.

★ An erster Stelle steht die Analyse und Feststellung der richtigen E-Commerce-Software:
  - Standard vs. Customized
  - Einbindung in Drittsysteme
  - Führende Systeme
  - Ad-Ons
★ Daneben muss evaluiert werden, wie Drittstellen eingebunden werden und was dies für die Organisation bedeutet:
  - Welche Dienstleister
  - Update-Rythmen
  - Investitionen / Laufkosten Recht

Marketing I & Marketing II
Experte: Roger Basler
Digitales Marketing im E-Commerce ist komplex und muss einen ROI vorweisen. Welche Massnahmen sind nötig, welche Prozesse? Wie messen wir den Erfolg und was sind gute Benchmarks?

★ Welche Schritte muss ich im stationären Handel beachten, aufgleisen, um für E-Commerce bereit zu sein?
  - Das neue Schaufenster
  - Logistikprozesse
  - Zahlungsprozesse
  - Customer Care
  - Datenschutz
  - Adressmanagement
  - Dialogmarketing
★ Wie komme ich an neue Kunden?
  - Suchen & gefunden werden
  - Paid Search (Google & Co.)
  - Display / Banner
  - Adressmiete / Tausch / Paketbeilagen
  - Drittplattformen (Amazon, ricardo)
★ Wie gestalte ich meine Kundenpflege?
  - Newsletter
  - Mobile / App
  - Mailing / Print
  - Social Media / Social Commerce
  - Adresspflege

Payment und Bonität
Experte: Herr Martin Honegger
Head of Business Information bei Intrum Justitia,
Inputreferat «Bonität»

Alles, was Sie zum Thema Payment und Bonität wissen müssen - direkt von der Praxis mit Experten der SIX Payment Services AG und Intrum Justitia AG.

Businessplan & Abschluss
Experte: Roger Basler
Zum Abschluss des Lehrgangs erstellen die Teilnehmenden einen Businessplan oder einen Optimierungskonzept für Ihr Unternehmen. Auf rund sechs Seiten soll dieser die Themen Strategie, Plattform, Marketing, Logistik und Finanzen abdecken und anhand des eigenen Cases darstellen, welche Massnahmen getroffen werden müssen, um erfolgreich im Onlinehandel zu bestehen.

Ihre Referenten

Roger Basler

Roger Basler ist Betriebsökonom FH und «Unternehmens-Architekt». In dieser Funktion leitet, begleitet und investiert er in Startups, die in den Bereichen High-Tech, E-Commerce und Social Entrepreneurship unterwegs sind. Seine Fachspezialisierungen sind E-Commerce, Social-Commerce, digitales Marketing, ROI on Social Media, klassisches Marketing und Startups.

Martin Honegger

Martin Honegger, Director Sales und Business Develepment bei Intrum Justita AG, der führenden Anbieterin von Credit Information in der Schweiz, war zurückliegend für die kontinuierliche Weiterentwicklung der vier Servicelines Credit Information, Fraud, Digital Services und Credit Factory verantwortlich. Zuletzt war er federführend bei der Einführung einer Artificial Intelligence in die Datenbank der Intrum Justitia AG, sowie der Umsetzung der digitalen Vertragsunterzeichnung in Form des E-Signings in der Schweiz.

Gregor Westerhold

Gregor Westerhold ist Betriebsökonom UniZH und als Senior Consultant im Bereich Digital-Business, E-Commerce, Mobile-Commerce, Cross-/Omnichannel und Digital Transformation bei der Carpathia AG tätig. Die Carpathia ist mit rund 20 Jahren Erfahrung die führende und unabhängige Unternehmensberatung in diesen Bereichen für den Handel und betreibt zudem einen der Top-10-E-Commerce-Blogs Europas.

Patrick Kessler

Patrick Kessler ist seit 2008 Präsident des VSV Verband des Schweizerischen Versandhandels. Der Verband zählt heute 180 Online-Versandhändler (B2C und B2B) als Mitglieder. Er ist ein gut vernetzter Beobachter der Onlinehandelsszene Schweiz und schaut gerne provokativ in die nahe Zukunft des Handels. Von 2000 bis 2007 war er Geschäftsführer von Quelle Schweiz und kennt damit die komplexe operative Realität hinter dem Schaufenster Webshop. Er hat ein EMBA-Studium an der Universität St. Gallen und ein berufsbegleitendes Fachhochschulstudium in Marketing absolviert. Im Weiteren ist Patrick Kessler Vorstandsmitglied der EMOTA (European Multi Channel and Online Trade Association) und Präsident der Familienausgleichskasse Exfour..

Noël Martin

Noël Martin arbeitet seit 2005 bei der SIX Payment Services AG in verschiedenen Positionen. Seit 2012 ist er als Senior Relationship Manager im Bereich E-Commerce tätig und betreut in diesem Umfeld ein Portfolio von 300 Unternehmungen. Zu seinen Kunden gehören unter anderem Fleurop, Stadt Zürich, FC Basel, Starticket und viele weitere. Neben seiner Haupttätigkeit berät er auch Startups zu Fragen im Bereich Payment und hält ein Verwaltungsratsmandat bei der VSRUN AG.

Experts

Digicomp portrait

Ihr Ansprechpartner
für diesen Lehrgang:
Isil Günalp
Product Manager
+41 44 447 21 21
isil.guenalp@digicomp.ch

Die Digitalisierung zwingt Unternehmen zur Transformation, von der Strategie, über die Prozesse bis zur Kultur. Der Wandel betrifft sämtliche Unternehmensbereiche und Funktionen. Wir sind über-zeugt: Zentral für die Gestaltung des Wandels sind die digitalen Kompetenzen der Mitarbeitenden. Denn es sind Menschen, die Unternehmen heute und in Zukunft gemeinsam erfolgreich machen.

Deshalb arbeitet Digicomp stetig an neuen Inhalten und Lernformen, um die Mitarbeitenden im Unternehmen für ständigen Wandel zu befähigen. Ob Videolearning, virtuelles Lernen, klassische Trainings, Coaching am Arbeitsplatz oder Workshops – Digicomp bietet für ihre Kursbesucher die passende Lernform für eine sofortige Praxisumsetzung an. Unsere Trainer sind erfahrene Praktiker mit didaktischer Ausbildung und Gespür für den richtigen Ton. Aktuelle Unterlagen, bestes Equipment und moderne didaktische Konzepte, sympathische Betreuung, heisser Kaffee, backfrische Gipfeli und knackige Früchte leisten den übrigen Teil, damit die Weiterbildung bei Digicomp zum Erfolg wird.

Dank topzentraler Lagen in Zürich, Bern, Basel, St. Gallen, Luzern, Lausanne und Genf sind alle Digicomp Bildungszentren ideal mit öffentlichen Verkehrsmitteln erreichbar. Unsere Teilnehmenden kommen also entspannt und schnell zum Schulungsort – ein weiterer wichtiger Beitrag für den nachhaltigen Lernerfolg.

Mit dieser ausschliesslich auf die Entwicklung digitaler Kompetenzen von Menschen fokussierten Strategie nimmt Digicomp in der Schweizer Bildungslandschaft mit jährlich über 25'000 Kursbesu-chern einen führenden Platz ein. Wer sich weiterbilden und neue Ziele erreichen will, hat bei Digicomp die Auswahl aus über 1000 verschiedenen Kursthemen an sieben Standorten in der Schweiz – Dienstleistungen aus einer Hand sind auch über die Sprachgrenzen hinaus garantiert.

Digicomp – Digital Competence. Made of People.

digicomp.ch

How to find us

50 Kursräume an 7 zentralen Standorten in der Schweiz machen Digicomp leicht erreichbar. Treten Sie mit uns in Kontakt und erfahren Sie mehr!

Zürich
Digicomp Academy AG
Limmatstrasse 50
8005 Zürich
T +41 44 447 21 21
zuerich@digicomp.ch

Bern
Digicomp Academy AG
Bubenbergplatz 11
3011 Bern
T +41 31 313 22 22
bern@digicomp.ch

Basel
Digicomp Academy AG
Küchengasse 9
4051 Basel
T +41 61 278 33 33
basel@digicomp.ch

Luzern
Digicomp Academy AG
Hertensteinstrasse 29
6004 Luzern
T +41 41 226 61 11
luzern@digicomp.ch

Lausanne
Digicomp Academy
Suisse Romande SA
Avenue de la Gare 50
1003 Lausanne
T +41 21 321 65 00
lausanne@digicomp.ch

Genève
Digicomp Academy
Suisse Romande SA
Rue de Monthoux 64
1201 Genève
T +41 22 738 80 80
geneve@digicomp.ch

Eager for more?

digicomp.ch