eCommerce und Multichannel-Handel

Workshop-Programm 2015

Rheinischer Einzelhandels- und Dienstleistungsverband

Veranstaltungsreihe 2015

In der Reihe eCommerce und Multichannel-Handel des Rheinischen Einzelhandels- und Dienstleistungsverbandes (REHDV) informieren Experten über Möglichkeiten für Einzelhändler, im eCommerce und Multichannel-Handel aktiv zu werden. Sie klären über Risiken und rechtliche Bedingungen auf und geben individuelle Tipps und Anleitungen. Die Workshops richten sich sowohl an Anfänger als auch an Einzelhändler, die bereits im eCommerce aktiv sind. Weitere Informationen online:

www.rheinischer-ehdv.de/fachthemen/multichannel.asp

29. Januar

eCommerce kurz & knapp: „Wer will der kann: Szenarien für den Einstieg in das worldwideweb“

[Referenten: Ralf Hochhardt, Armin Schnieber, Hartmut Gose | 10-11.30 Uhr | kostenlos]

In der Veranstaltung „eCommerce kurz & knapp – Wer will der kann: Szenarien für den Einstieg in das worldwideweb“ beantworten Ihnen die REHDV-Experten die wichtigsten Fragen um den Einstieg in den eCommerce. In 1,5 Stunden werden Ihnen an drei Thementischen die Fragen beantwortet: „Muss es ein Online-Shop sein?“, „Online-Handel mit oder ohne Warenwirtschaftssystem?“ sowie „Brauchen Sie in Ihrem Geschäft ein Kassensystem?“.

Internetrecht

9. Februar

Business Lunch Internetrecht
Fokus: Social Media
[Referent: Frank Holland | 12-14 Uhr | 39 Euro]

Soziale Medien sind zu einem wichtigen Kanal geworden, um mit Kunden in Kontakt zu treten und eine neue Kundenkommunikation aufzubauen. Beachtet werden müssen jedoch auch Urheberrecht, Abmahnungsfallen und Impressumspflichten.

29. April

15. April

Business Lunch Internetrecht
Fokus: Online-Shops
[Referent: Frank Holland | 12-14 Uhr | 39 Euro]

Online-Shops sind für stationäre Händler meist die Erweiterung des eigenen Angebotes bzw. eines Teilangebotes in den digitalen Raum. Der Workshop zeigt auf, was beachtet werden muss, damit der Online-Shop rechtssicher betrieben werden kann und wie man sich z.B. gegen Abmahnungen schützt.

23. Sept.

Social Media

17. März

Welche Social Media-Plattform passt zu Ihrem Business?
[Referent: Björn Musiol | 14-16 Uhr | 39 Euro]

Sie erhalten einen Überblick über verschiedene Netzwerke und deren strategischen Nutzungsmöglichkeiten. Zudem werden Vorteile dieser Werbeform aufgezeigt.

12. Juni

Wie erstelle ich ein Social Media-Profil?
[Referent: Björn Musiol | 10-12 Uhr | 39 Euro]

Behandelt werden die wichtigsten Funktionen großer Plattformen und Beispiele für Social Media-Profile kleiner Unternehmen. Beantwortet wird u.a., was bei der Erstellung eines Social Media-Profils beachtet werden muss.

Einkauf

25. März

Verhandeln im Einkauf
[Referent: Marcus Schilling | 14-16 Uhr | 49 Euro]

Der Workshop vermittelt Grundlagen und Tipps für eine bessere Verhandlung der Einkaufspreise und Konditionen und schafft die Grundlage für Einsparungen bei der Beschaffung der Sortimente, aber auch bei der Reduzierung indirekter Kosten, z.B. Dienstleistungen oder Nebenkosten. Anhand von Theorie und Fallbeispielen wird in dem Workshop der Prozess der Verhandlung von Vorbereitung bis zum Abschluss schematisch erklärt.

23. Juni

17. Nov.

Suchmaschinen

27. März

Suchmaschinen im Internet
[Referent: Björn Musiol | 14-16 Uhr | 39 Euro]

Viele Unternehmen sind bereits im Internet – ohne es zu wissen. Im Workshop erhalten Sie eine Übersicht wichtiger Adressportale und erfahren mehr über die verschiedenen Suchmaschinen und deren Angebote.

19. Mai

SEO/SEM: Suchmaschinenoptimierung und -Marketing
[Referent: Björn Musiol | 10-14 Uhr | 59 Euro]

Damit Homepage oder Online-Shop als effektives Werbemedium genutzt werden können, gilt es, die Auffindbarkeit in Suchmaschinen zu verbessern. Dabei bieten sich sowohl die OnPage- als auch die Off-Page-Optimierung an.

18. Sept.

Google-Tools: Was die Suchmaschine für Sie leisten kann
[Referent: Björn Musiol | 10-14 Uhr | 59 Euro]

Der Workshop stellt Analysemöglichkeiten für Print- und Online-Werbung mit Hilfe von Google-Tools vor.

Marketing

10. Februar

Die effektivsten Werbemaßnahmen einsetzen
[Referent: Björn Musiol | 10-14 Uhr | 59 Euro]
Sie erhalten einen Überblick über verschiedene Werbeformen, Online-Vertriebsysteme und Verkaufsplattformen. Folgende Fragen werden u.a. behandelt: Welche Werbeform passt zu Ihrem Unternehmen? Wie können Sie Ihre Werbung optimieren?

20. Februar

Marketing-Planung: Leitfaden für gezielte Werbung
[Referent: Björn Musiol | 10-12 Uhr | 39 Euro]
Nur eine optimale Mediaplanung kann eine große Wirkung erzielen. Folgende Fragen werden u.a. behandelt: Wie können Sie Ihre Werbung optimieren? Wann haben Sie Ihre Werbestrategie zuletzt hinterfragt? Wie können Sie durch gezielte Strategien neue Kunden gewinnen? Wie effektiv ist Ihr aktuelles Werbekonzept?

24. Februar

Aufbau und Gestaltung von Werbemitteln
[Referent: Björn Musiol | 14-16 Uhr | 39 Euro]
In diesem Workshop wird Basiswissen zur Gestaltung und Optimierung von Werbemitteln vermittelt.

4. Nov.

Welche Werbeformen werden in Zukunft interessant?
[Referent: Björn Musiol | 14-16 Uhr | 39 Euro]
Welche Werbeformen sind in Zukunft relevant für Ihr Unternehmen? Wie können Online- und Offline-Aktivitäten sinnvoll miteinander verknüpft werden? In diesem Workshop erhalten Sie einen Überblick über aktuelle Trends und mögliche Konzeptideen, die Sie auf Ihr Business übertragen können.

Warenwirtschaftssysteme

18. März

Auswahlkriterien für ein Warenwirtschafts-/Kassensystem
[Referent: Armin Schnieber | 10-12 Uhr | 39 Euro]
In diesem Workshop werden Ansatzpunkte für die Auswahl geeigneter Systeme vorgestellt. Dies reicht vom Kassensystem bis hin zum Warenwirtschaftssystem, das viele Funktionen vereint. Verschiedene Aspekte werden beleuchtet: u.a. Standardisierung vs. Flexibilität, Schnittstellentauglichkeit, Datenhaltung, Lagerorte, Inventurunterstützung u.v.m.

28. Oktober

Wie unterstützt mich mein Warenwirtschaftssystem beim Verkauf?
[Referent: Armin Schnieber | 10-12 Uhr | 39 Euro]
Die gesammelten Daten über die Online-Verkäufe ermöglichen dem Verkäufer u.a., sein Angebot in Renner- und Pennerlisten zu unterteilen oder Abverkäufe einzuleiten.

Online-Shops

26. März

Online-Shop Teil I: Infrastruktur schaffen & Online-Shop Teil II: Die richtige Shop-Software
[Referenten: Hendrik Wichelmann, Ralf Hochhardt | 10-15 Uhr | 59 Euro]
Zunächst geht es im ca. 15-minütigen Vortrag von IT-Fachmann Hendrik Wichelmann um das Thema IT-Infrastruktur für Einzelhandel und Dienstleistung. Im Workshop von Ralf Hochhardt dreht sich danach alles um die ersten Überlegungen zu einem Online-Shop. Im zweiten Teil der Veranstaltung geht es um die Wahl der richtigen Software für den eigenen Online-Shop. Der Workshop vermittelt Kriterien für die Suche und testet diese exemplarisch an Shop-Lösungen.

28. April

Zahlungsverfahren im eCommerce
[Referent: Ralf Hochhardt | 10-12 Uhr | 39 Euro]
Zahlungsverfahren sind mehr als nur technische Lösungen zur Abwicklung von Geldtransfers. Die Entscheidung, welches Zahlungsverfahren im eigenen Online-Shop zum Einsatz kommen soll, ist eine strategische, die u.a. Einfluss auf die Neukundengewinnung hat. Der Workshop zeigt verschiedene Möglichkeiten auf.

6. Mai

15. Sept.

Ein Shop, der von alleine läuft
[Referenten: Hartmut Gose, Alex Moll | 10-14 Uhr | 59 Euro]
Der Workshop bietet einen Überblick von der Einrichtung eines Shops, der automatischen Bestellübernahme in ein ERP-System, den Abgleich der Zahlungssysteme (Vorkasse etc.), die Bereitstellung der Waren im Lager bis Paket inklusive Rücksendeaufkleber. Dabei werden auch Möglichkeiten aufgezeigt, alle Leistungen an ein Integrationsunternehmen auszulagern.

5. Mai

Stolperfallen im eCommerce
[Referenten: Ralf Hochhardt und Frank Holland | 10-14 Uhr | 59 Euro]
Was die Betreiber von Online-Shops berücksichtigen müssen, damit weder sie noch die Kunden ins Straucheln geraten, zeigt dieser Workshop auf. REHDV-Jurist Frank Holland widmet sich rechtlichen Aspekten, eCommerce-Experte Ralf Hochhardt zeigt technische Problemstellen und verkaufspsychologische Fragestellungen auf.

10. Juni

Verkäufersicht – Wie funktioniert der Online-Handel?
[Referent: Armin Schnieber | 10-12 Uhr | 39 Euro]
In einem praktischen Beispiel werden sämtliche Wege von der Artikelanlage, der Anbindung des Online-Shops an die Warenwirtschaft, über die Bestellung bis zur Auslieferung und Bestätigung der Übergabe gezeigt.

Die Referenten

Hartmut Gose | TH Software & Service | Wuppertal

Ralf Hochhardt | Hochhardt & Partner | Wuppertal

Alex Moll | Gesellschaft für Rehabilitations- und Integrationsmanagement mbH | Solingen

Marcus Schilling | Kloepfel Consulting | Düsseldorf

Armin Schnieber | contools e.K. | Engelskirchen

Hendrik Wichelmann | alpha EDV | Düsseldorf

Björn Musiol | REHDV-Regionalreferent für den Kreis Mettmann | Diplom Marketing-Kommunikationswirt

Frank Holland | Rechtsanwalt beim REHDV

Anmeldung

Die Anmeldung zu den Workshops muss schriftlich per E-Mail oder Fax erfolgen. Eine Rückerstattung des Teilnehmerbeitrags ist bei Absage bis 14 Tage vor der Veranstaltung möglich. Das Anmeldeformular steht online zum Download bereit:
www.handelsverband-nrw.de/?p=3110

Mindestteilnehmerzahl

Die Workshops finden beim Erreichen einer Mindestteilnehmerzahl von fünf Personen statt.

Veranstaltungsort

Alle Veranstaltungen finden in der REHDV-Hauptgeschäftsstelle Düsseldorf, Kaiserstraße 42a, statt.

Sonderkonditionen für Mitglieder

Die Teilnahme an den Workshops und Vorträgen kostet pro Einheit zwischen 39 und 59 Euro. Bei gleichzeitiger Buchung von drei Workshops/Vorträgen zahlen Mitgliedsunternehmen einen Vorteilspreis von 99 Euro.

Weitere Informationen online

www.rheinischer-ehdv.de/fachthemen/multichannel.asp

Haben Sie Fragen?
Kontaktieren Sie uns per E-Mail oder telefonisch:
Miriam Drescher
Telefon: 0211/4 98 06 25
E-Mail: drescher@hv-nrw.de