

Inhaltsbeschreibung:

Ihr Dozent berichtet aus eigener Erfahrung, wie er bereits während des Studiums ein Unternehmen im E-Commerce Bereich gegründet hat. Mittlerweile berät er junge Gründer und Unternehmen zu diesen Themen. Wichtig ist: Mit einem Businessplan ist es nicht getan. Legen Sie los! Am ersten Tag erhalten Sie einen Einblick in die entsprechenden Themengebiete, am zweiten Tag erarbeiten Sie Ihr Geschäftsmodell, welches Sie am dritten Tag vorstellen.

Hinweis: Dieser Kurs ist für den E-Commerce Vertrieb von Produkten als auch Dienstleistungen geeignet.

Für genauere Informationen lesen Sie sich bitte die Inhaltsbeschreibung durch.

Am ersten Tag erhalten Sie einen Einblick und praktikable Ansätze zu folgenden Themengebieten:

- Ihre Idee
- Businessplan – ein immer notwendiger Bestandteil?
- Die Gründung – wie gründe ich, welche Optionen gibt es?
- Was gehört noch alles zu einem erfolgreichen Unternehmen – organisatorische Aspekte, Buchhaltung, rechtliche Aspekte (insb. Datenschutz, rechtliche Aspekte im Vertrieb im B2C Bereich), etc.
- Einkauf – organisieren Sie Ihren Einkauf.
- Logistik – lagern oder lagern lassen?
- Vertrieb – Vertriebskanäle (Amazon, Ebay, eigener online Shop etc.).
- Marketing – wie machen Sie auf sich aufmerksam?

Am zweiten Tag arbeiten Sie mit der Unterstützung Ihres Dozenten Ihr Geschäftsmodell, in einer lockeren Workshop-atmosphäre weiter aus.

Danach erarbeiten Sie in einer Gruppe oder allein eine Präsentation und stellen Ihr Geschäftsmodell inkl. der organisatorischen Aspekte dar.

Diese Präsentation stellen Sie am dritten Tag vor und erhalten dabei konstruktive Anmerkungen.

Zur Kommunikation schreiben Sie sich bitte in den Moodle-Kurs: IDW-E-Commerce SS2019 ein. Der Einschreibeschlüssel lautet: IDW2019-E-Commerce