

E-COMMERCE

GETTING STARTED



Batten & Company



_ HINTERGRUND



Die Bedeutung von E-Commerce für Unternehmen ist in letzter Zeit nochmals gestiegen – auch in Branchen, für welche die Relevanz bisher nicht offensichtlich war



Bei gewachsenen Vertriebsstrukturen mit hoher Bedeutung von Handelspartnern sind grundsätzliche vertriebsstrategische Fragen vorab zu klären (z.B. Preissetzung)



Richtig verstanden ist E-Commerce keine Alternative zum persönlichen Vertrieb – sondern Ergänzung und Unterstützung



E-Commerce bedeutet in der Regeln nicht „E-Shop“ – sondern die Einführung neuer digitaler Vertriebsprozesse und Nutzung von neuen Absatzmittlern wie Plattformen

_ 4 MODULE ZUM E-COMMERCE

BERATEN

Ausarbeitung eines E-Commerce-Konzepts und Erstellung eines Fahrplans für die Umsetzung

BAUEN

Technische Implementierung des E-Commerce-Modells und Anbindung an bestehende Infrastruktur

+

BETREIBEN

Kontinuierliche Analyse und Optimierung der E-Commerce-Performance

BEWERBEN

Kanalübergreifendes und zielgruppenorientiertes Promoten des E-Commerce-Modells

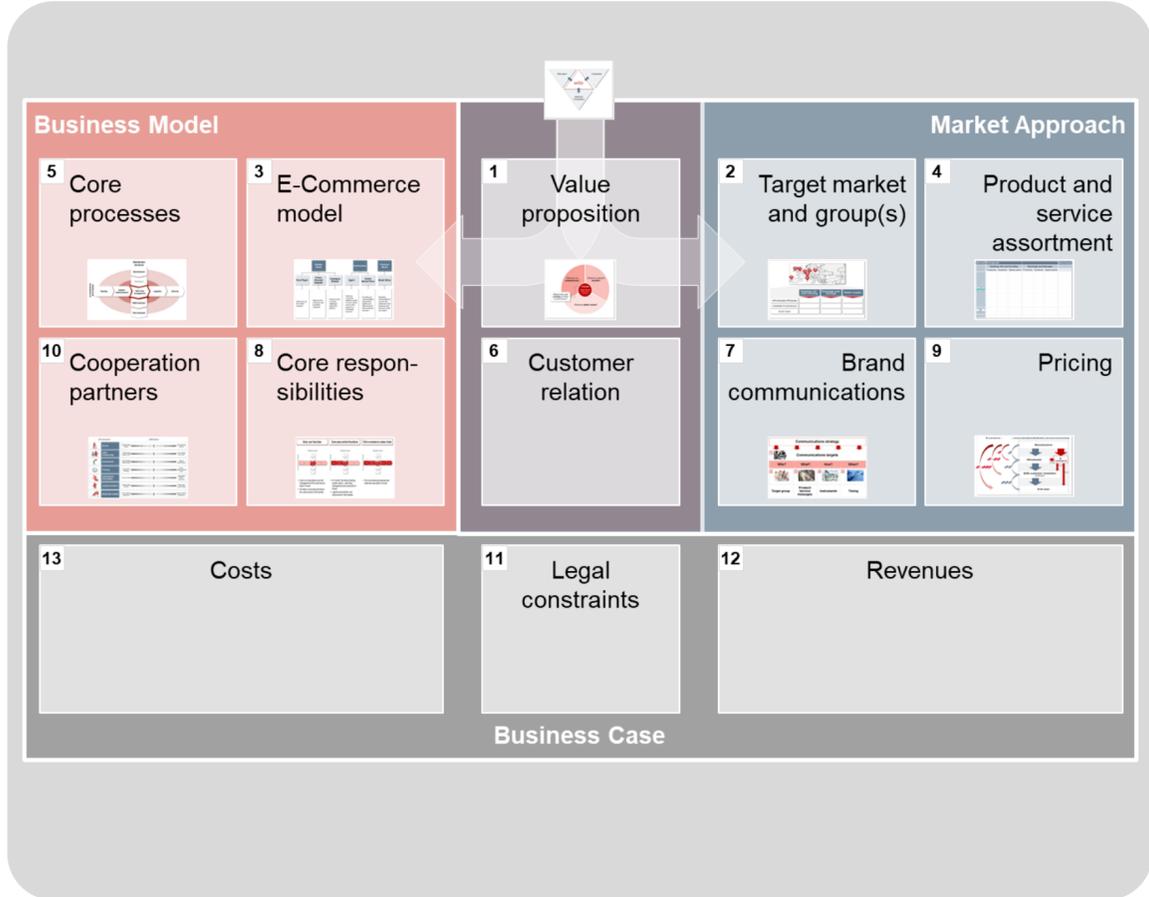
BERATEN



ZIELE

1. Definition einer **E-Commerce Strategie**, die mit den **internen Strukturen** harmonisiert und **externe Vertriebspartner** nicht benachteiligt
2. Umfangreiches **Verständnis des Marktes**, des **Wettbewerbs** und der **Kunden** im Kontext des digitalen Vertriebs
3. Auf das **Produktportfolio** abgestimmter digitaler Marketing Mix
4. Reflektierte Abwägung der **Chancen und Risiken** unter Berücksichtigung interner und externer Faktoren
5. Schaffung einer **Entscheidungsgrundlage** für die Implementierung eines digitalen Vertriebsweges
6. Entwicklung einer detaillierten **Roadmap** für die Umsetzungsphase

VORGEHEN



ERGEBNISSE

- Marktpotenzial
- Passendes E-Commerce Modell
- Abgestimmtes Preiskonzept
- Neues Vertriebskonzept
- Business Case für Investitionsentscheidung
- Fahrplan zur Umsetzung

TIMING: 3 Monate

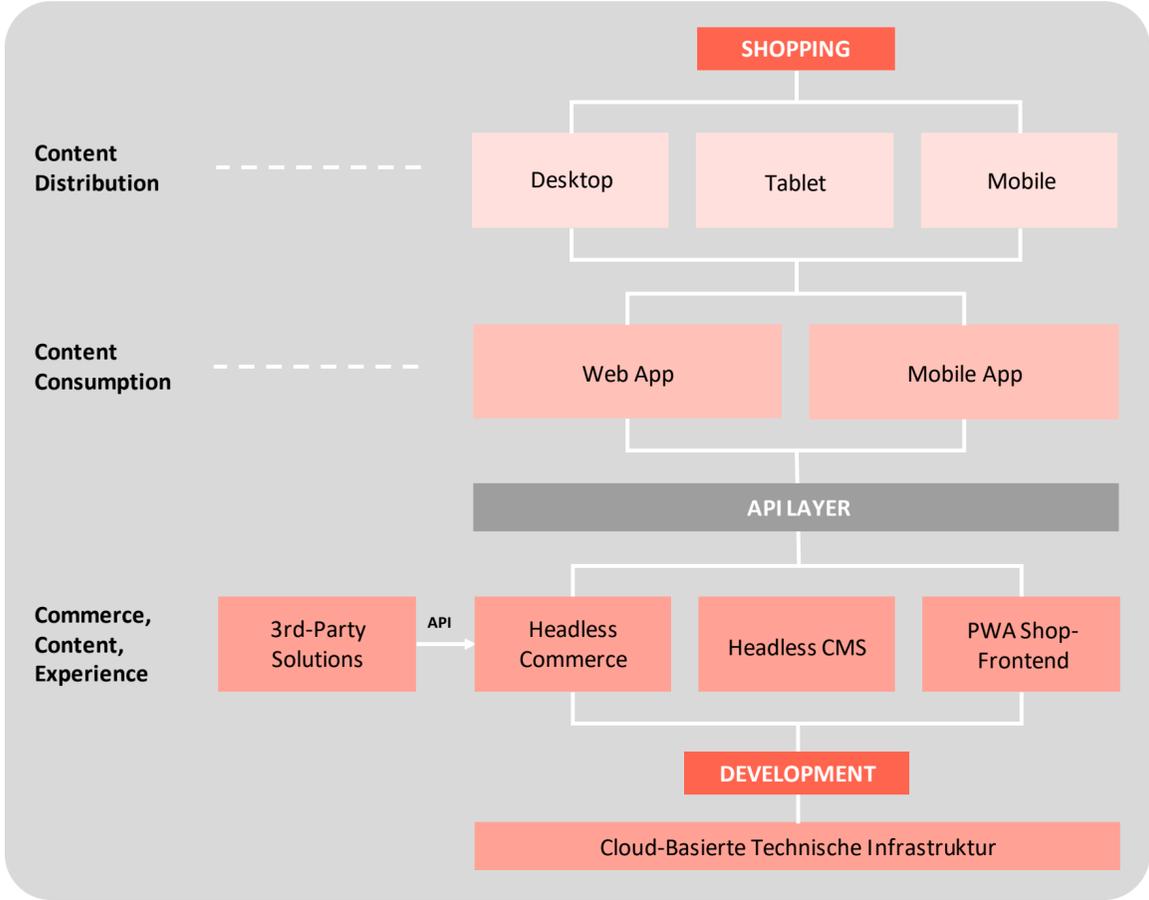
BAUEN



VORGEHEN

1. **Platform-as-a-Service (PaaS)** - Einrichtung der cloud-basierten technischen Infrastruktur
2. **Headless Commerce** - Einrichtung und Konfiguration der E-Commerce-Plattform
3. **3rd-Party Solutions** - Anbindung der Plattform an Drittanbieter-Lösungen für z.B. ERP, Payment und Logistik
4. **Headless CMS** - Einrichtung des CMS und Integration von Content
5. **Shop-Frontend** – Entwicklung des Shop-Frontend als Progressive Web App (PWA) für Desktop und Mobile und ggf. als Native Apps (iOS und Android)
6. **Tracking & Analytics** – Einbindung von Tools zum Tracken und Analysieren von Nutzerverhalten

FRAMEWORK

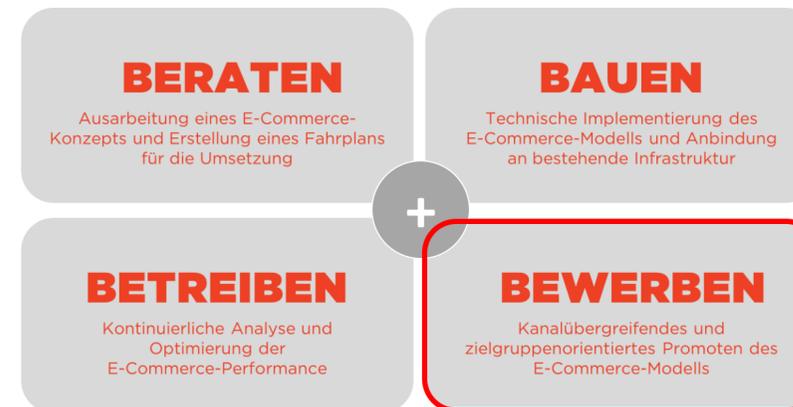


ERGEBNISSE

- Cloudbasierte, skalierbare und ausfallsichere technische Infrastruktur
- High-End E-Commerce-Plattform inklusive Admin-Dashboard
- Modernes CMS zur Integration von Non-Commerce Content
- State-of-the-Art Shop-Frontend für multiple Devices
- Reporting zum Nutzerverhalten

TIMING: 4-6 Monate

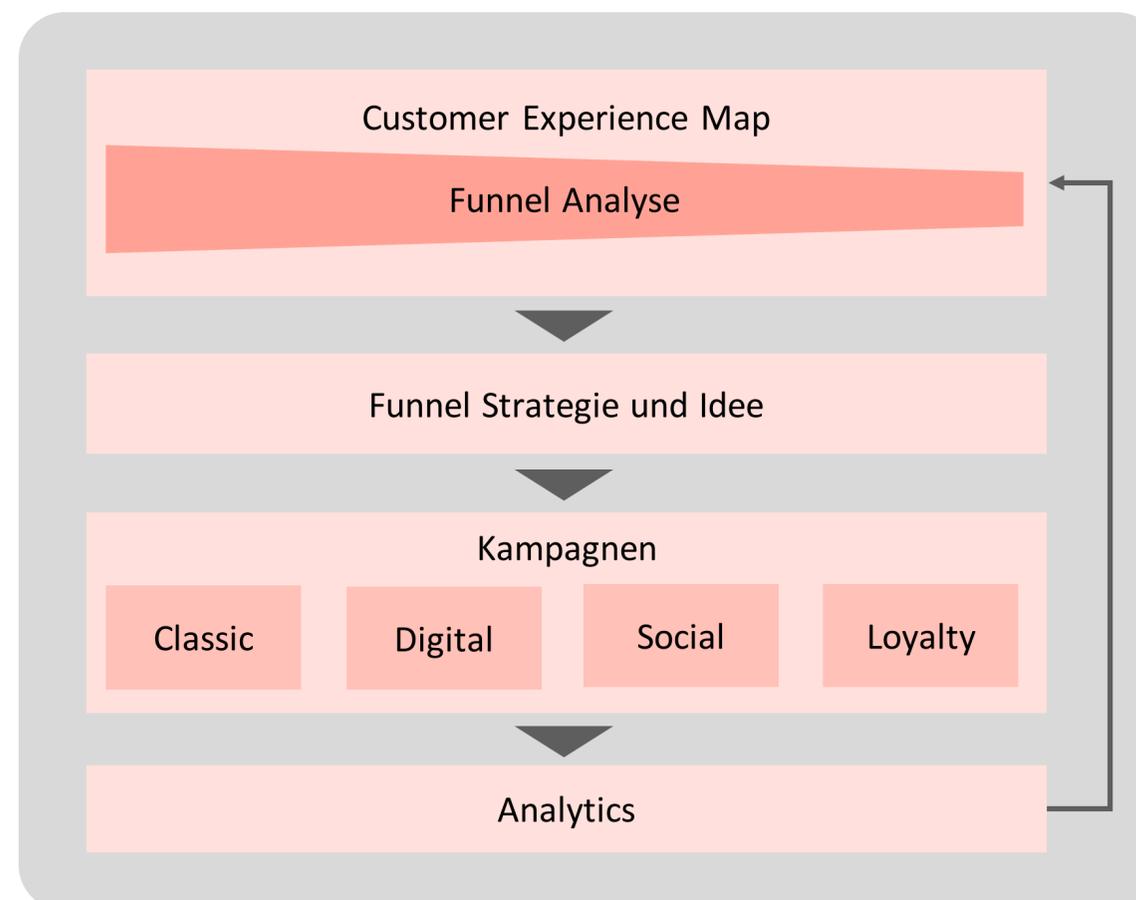
BEWERBEN



VORGEHEN

1. **Customer Experience Map** – Erstellung einer End2End Customer Journey, die unmittelbar aufzeigt, an welchen Touchpoints Ihre Produkte und Services am wirkungsvollsten kommuniziert werden sollen
2. **Entwicklung** einer tragfähigen **Kampagnenidee**
3. **Ausarbeiten** einer **Kommunikations-Strategie** inkl. Media & SEA Konzept
4. **Umsetzung** sämtlicher Formate & Maßnahmen
5. **Datengestützte Zielgruppensegmentierung**
6. **Distribution** der Maßnahmen über alle relevanten Kanäle

BEISPIELE



ERGEBNISSE



TIMING: Laufend

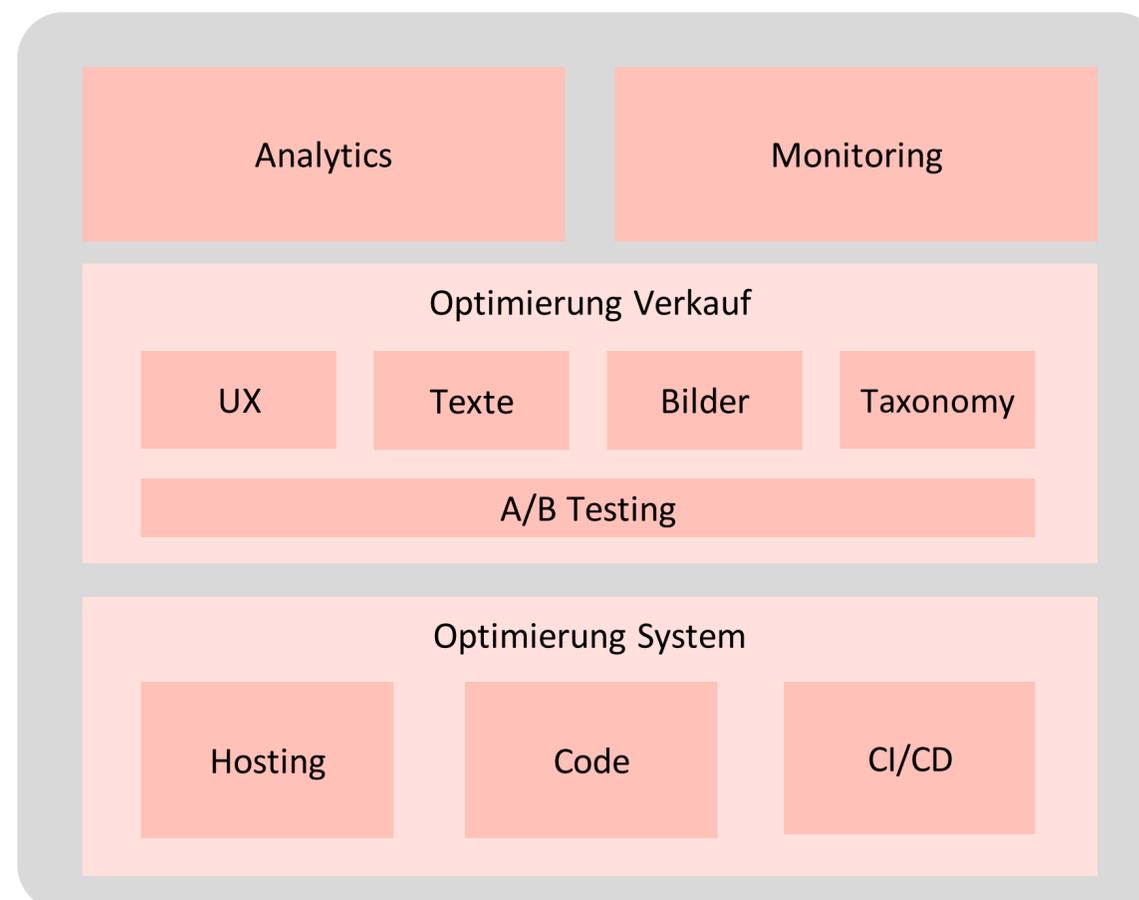
BETREIBEN



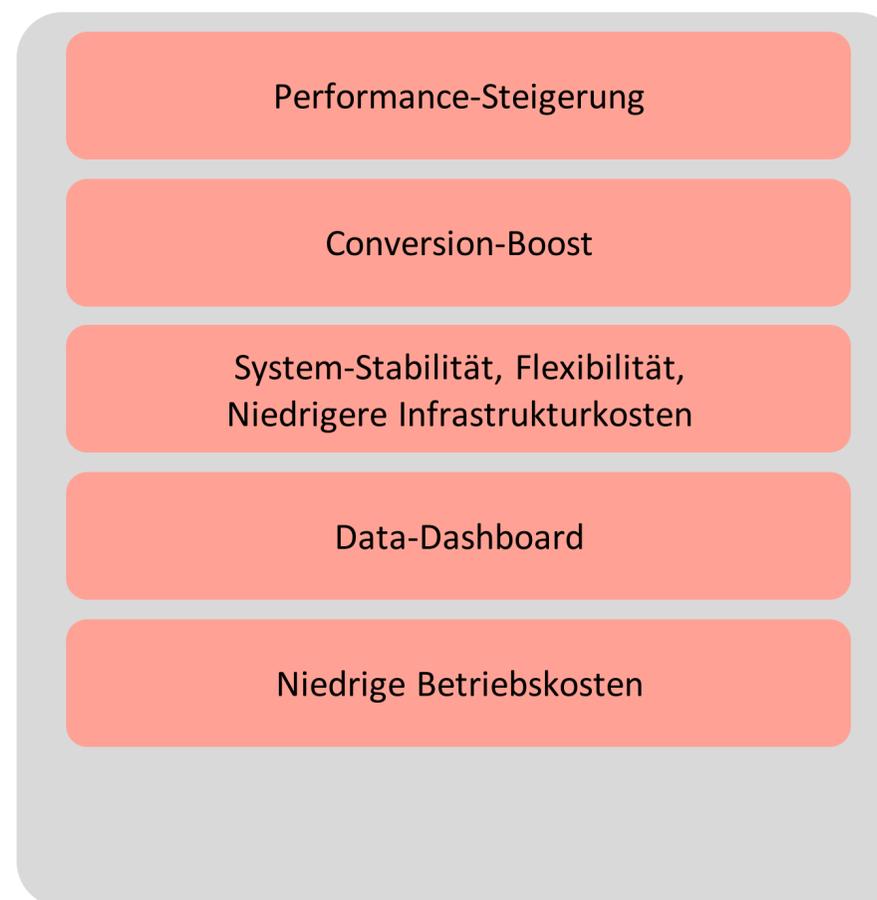
VORGEHEN

- 1. Monitoring:** BI gestützte Überwachung sämtlicher operativer Abläufe und Prozesse sowie **technischer** und infrastrukturbezogener Parameter
- 2. Analytics:** Überwachung und Messung zentraler KPI's inkl. Auswertung und Nachverfolgung der Business-Ziele
- 3. Skalierung:** Je nach systemseitiger Auslastung in Verbindung mit dem Monitoring, um erhöhter Last linear gerecht zu werden
- 4. E-Commerce Optimierung:** A/B-Testing, Optimierung von Produkttexten und Bildern, zielgruppenorientiertes Auspielen von Maßnahmen und Inhalten, Push-Communication, Keyword-Analyse, etc.
- 5. Agile Weiterentwicklung:** Datengetriebene Weiterentwicklung der Funktionen und Plattform zur Optimierung der Businessziele

BEISPIELE



ERGEBNISSE



TIMING: Laufend

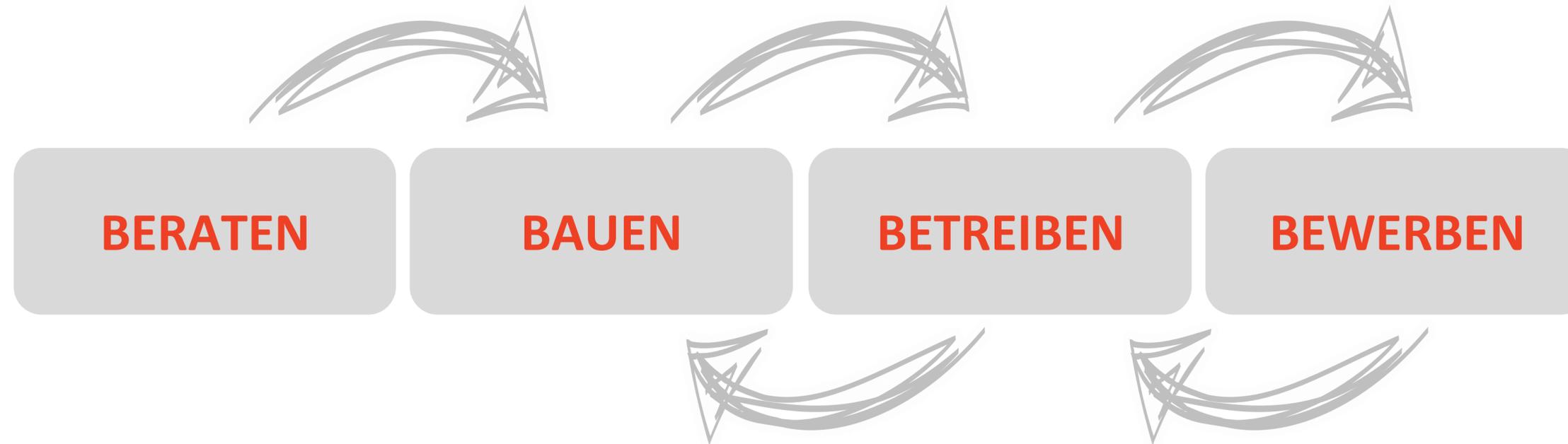
MODULARES ANGEBOT

– BEISPIELE –

– ANGEBOTENE MODULE –

Begleitung von Anfang bis Ende	BERATEN	BAUEN	BETREIBEN	BEWERBEN
Begleitung von Anfang bis Go-Live	BERATEN	BAUEN	BETREIBEN	BEWERBEN
Bestehenden Shop betreiben und bewerben	BERATEN	BAUEN	BETREIBEN	BEWERBEN
Bestehendes Angebot bewerben	BERATEN	BAUEN	BETREIBEN	BEWERBEN

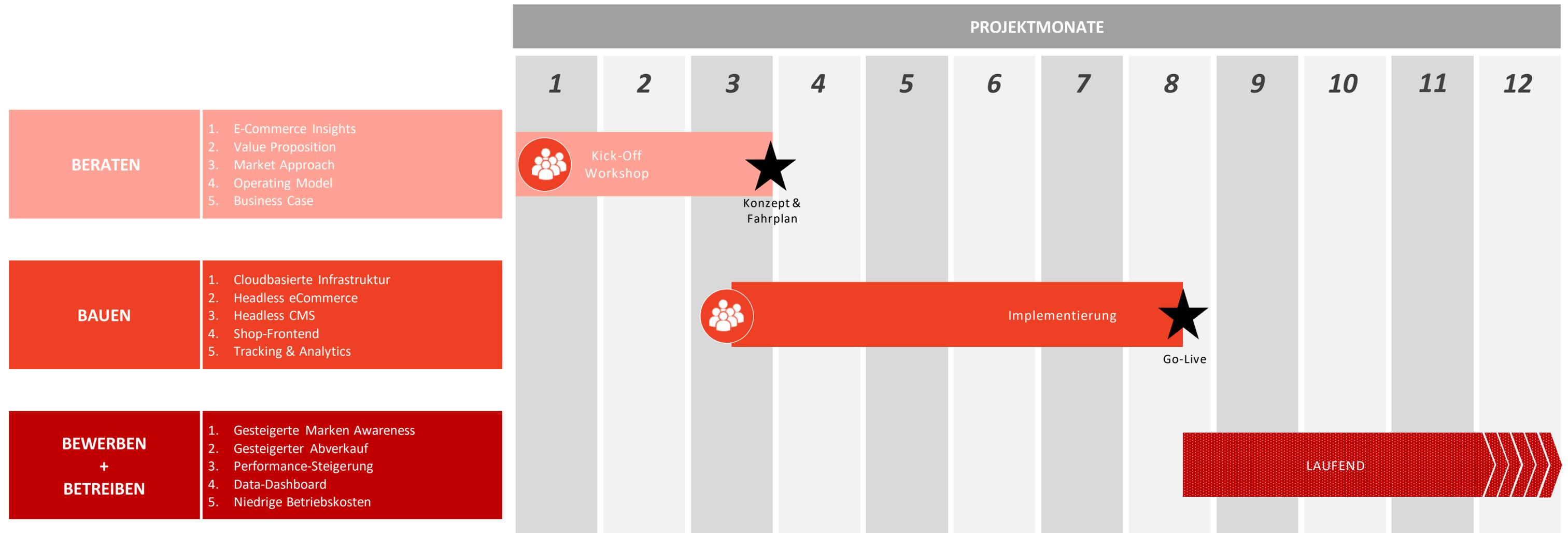
— WARUM MIT UNS



Wir verstehen E-Commerce von Anfang bis Ende:

- 📍 Die Strategie berücksichtigt, was für gutes Bauen und später Bewerben und Betreiben wichtig ist
- 📍 Sie schließen nur einen Agentur-Vertrag ab und wir kümmern uns um die interne Steuerung
- 📍 Overhead-Kosten sind dank zentraler Steuerung deutlich geringer
- 📍 Dank einer zentralen PnL über alle beteiligten Agenturen entfallen die typischen Risikoaufschläge durch einen General-Unternehmer

TIMING BERATEN UND BAUEN

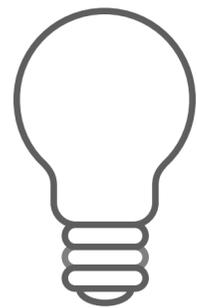


_ LET'S GET STARTED!



KENNENLERNEN

In einem ersten Treffen lernen Sie unsere Experten für E-Commerce kennen, welche alle Kompetenzfelder vom Beraten hin zum Betreiben abdecken



BRAINSTORMING

Zusammen sammeln wir erste Ideen und Ansätze, die als Grundlage für das weitere Vorgehen dienen werden



AUSTAUSCH

Ein erster Austausch sorgt dafür, dass wir Ihre Ziele und Anforderungen verstehen und auf Ihre Fragen eingehen



NEXT STEPS

Als Abschluss des Workshops fassen wir die Ergebnisse zusammen und definieren die nächsten Schritte für Ihren E-Commerce Ansatz

— IHRE ANSPRECHPARTNER

Interone:

Boris Terwey

Telefon: +49 151 6281 3500

E-Mail: Boris.Terwey@interone.de



Batten & Company:

Christian von Thaden

Telefon: +49 211 1379 8748

E-Mail: Christian.vonthaden@batten-company.com



interone

Digital Solutions

proximity
TECHNOLOGY

Software & Platforms

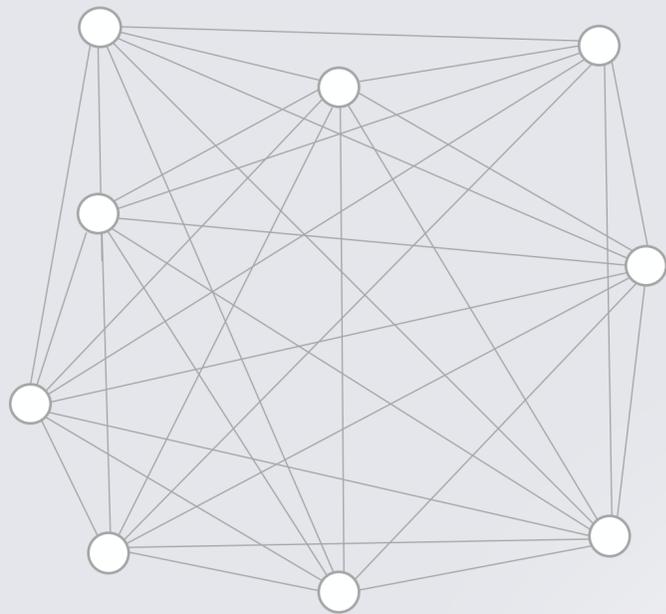
proximity

CRM, Activation & Shopper

Batten & Company
Marketing & Sales Consulting



Public Relations



BBDO

Creative Campaigning

PETER SCHMIDT GROUP

Brand & Design



CRAFTWORK

Content Production

OmnicomMediaGroup

Media & Analytics

EIN STARKES NETZWERK FÜR IHREN eCOMMERCE- ERFOLG.

BBDO Group Germany ist Deutschlands größtes und vielseitigstes Agenturnetzwerk. Fast 3.000 Spezialisten an sieben Standorten liefern innovative Lösungen für alle Marketing- & Kommunikationsdisziplinen.