

Vertrieb über Online-Marktplätze

Erfolgreicher Produktvertrieb auf Amazon, Alibaba, Mercateo & Co.
für Hersteller und Händler

NEUES SEMINAR
MIT TOP-PRAXIS-
EXPERTEN

Die richtige Strategie für die richtigen Marktplätze im online B2B und B2C-Vertrieb

- > Kundenanforderungen in der digitalen Welt verstehen
- > Konkrete Strategieoptionen für den Marktplatzvertrieb entwerfen und bewerten
- > Unterschiedliche Marktplatzmodelle verstehen und passende Marktplätze auswählen
- > Internationalisierungspotenziale durch attraktive Marktplätze in der EU, Osteuropa, Asien und Amerika
- > Unternehmensinterne Voraussetzungen und Erfolgsfaktoren für das Marktplatz-Business
- > Erfolgsprinzipien für die Positionierung Ihres Unternehmens auf Amazon, Mercateo, Idealo, Wish, Zalando, OTTO, Allegro, Alibaba & Co

Das eigene Marktplatz-Geschäft erfolgreich umsetzen

- > Handlungsfelder für den Marktplatz-Vertrieb priorisieren
- > Marktplatz-Business in mehrstufige Vertriebsmodelle integrieren
- > Aufbau einer Marktplatzpräsenz: „Onboarding“, Produkthanlage sowie IP- & Markenschutz
- > Marktplatzadvertising (MPA) und Markplatzoptimierung (MPO) bei Amazon
- > Prozesse und Systeme im eigenen Unternehmen erfolgreich anpassen
- > Outsourcing-Optionen im Marktplatz-Kontext

IHR SEMINARLEITER



Prof. Dr. Christian Stummeyer, Inhaber der Professur Wirtschaftsinformatik und Digital Commerce an der Technischen Hochschule Ingolstadt, zudem E-Commerce-Unternehmer

IHRE PRAXISEXPERTEN



Ralph Ch. Hübner, Partner, ecom consulting GmbH und Sector Principal, Hamleton Partners



Adrian Jaroszyński, Strategieberater, ehem. Amazon-Manager

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie die Möglichkeiten des Vertriebs über Online Marktplätze wie Amazon, Mercateo & Co. aktiv für Ihr Unternehmen nutzen, um neue Kunden zu gewinnen, sich von Wettbewerbern zu differenzieren, einen Mehrwert für Kunden und das Unternehmen zu schaffen und Prozesskosten zu senken.

Sie erhalten wertvolle Einblicke in die Funktionsweise der verschiedenen Online-Marktplätze und erfahren, anhand welcher Kriterien Sie den Mehrwert und strategischen Fit für Ihre Produkte bestimmen. Des Weiteren erarbeiten Sie die Erfolgsfaktoren zur Entwicklung und Umsetzung einer Marktplatz-Strategie und entwickeln konkrete Ansatzpunkte für den Auf- und Ausbau eines Vertriebes über Online-Marktplätze für Ihr Unternehmen.

IHR NUTZEN:

Nach diesem Seminar:

- > haben Sie konkrete Ansätze für die Entwicklung und Umsetzung einer Marktplatz-Strategie in Ihrem Unternehmen
- > besitzen Sie ein fundiertes Verständnis der Plattform-Ökonomie
- > wissen Sie, wie Sie neue Kunden durch den Vertrieb über passende Online-Marktplätze gewinnen
- > sind Sie in der Lage Online-Marktplätze sicher zu nutzen, um sich gegenüber Wettbewerbern zu differenzieren und Mehrwerte für Kunden zu schaffen
- > verstehen Sie, wie Sie Prozesskosten durch Plattformvertrieb senken

IHR SEMINARLEITER

Prof. Dr. Christian Stummeyer ist Inhaber der Professur „Wirtschaftsinformatik und Digital Commerce“ an der Technischen Hochschule Ingolstadt, erfahrener Unternehmensberater und selbst erfolgreicher E-Commerce-Unternehmer. Seine langjährige Berufserfahrung umfasst diverse Führungspositionen, u.a. als Mitglied des internationalen Führungskreises der Siemens AG, als Strategieberater und Projektleiter bei der Boston Consulting Group sowie als Geschäftsführer der UDG United Digital Group, der größten deutschen Digitalagentur. Zudem baute er als geschäftsführender Gesellschafter ein führendes E-Commerce-Unternehmen für Designermöbel auf. Der Fokus seiner Beratungstätigkeit liegt auf den Themen Digitalstrategie, E-Commerce, Marktplatz-Business, Künstliche Intelligenz und Digitale Transformation.

IHRE PRAXISEXPERTEN

Ralph Ch. Hübner ist Partner bei der ecom consulting GmbH sowie Sector Principal beim M&A-Beratungshaus Hampton Partners. Er verfügt über rund 20 Jahre Führungs- und Beratungserfahrung von Hersteller- und Markenunternehmen in den Bereichen

Strategie, Vertrieb und Marketing. Zu seinen Kunden zählen viele namhafte B2B- und B2C-Brands wie Blum, LOWA, COMPO oder Mizuno. Ralph Hübners Spezialgebiete sind u. a. die Internationalisierung, Plattformstrategien, digitaler Markenschutz sowie die Digitalisierung von mehrstufigen Vertriebsmodellen. Zudem ist er als Referent für diverse Industrieverbände, Redner auf Fachveranstaltungen, Fachautor sowie Gastdozent an der Hochschule München tätig.

Adrian Jaroszyński berät Hersteller und Händler im internationalen Kontext. Zuvor arbeitete er u.a. mehrere Jahre für Amazon, wo er im Vendor- und Advertising-Geschäft für den strategischen Vertrieb und die Vermarktung großer Brands verantwortlich war. Hierdurch verfügt Adrian Jaroszyński über tiefgreifendes Insider-Wissen, welches er nun in die strategische Beratung von Unternehmen einbringt, die entweder bereits auf Amazon als Vendor oder Seller tätig sind, oder planen, diesen Kanal in Ihre Vertriebsstrategie aufzunehmen. Hierbei werden nicht nur die Portale „Seller“ und „Vendor Central“ erfasst, sondern auch alle unternehmensinternen Prozesse, die zum erfolgreichen Verkaufen auf Amazon beitragen.

ERSTER SEMINARTAG

Die richtige Marktplatz-Strategie entwickeln

10:15 Herzlich Willkommen

- > Begrüßung durch Management Forum Starnberg und den Seminarleiter
- > Überblick über Agenda und Seminarziele
- > Kurze Vorstellungsrunde

10:30 Impulsvortrag: E-Commerce auf Marktplätzen – Trends, Herausforderungen und Erfolgsfaktoren

- > Die Plattformökonomie verstehen – weshalb sind Amazon, Alibaba & Co. so erfolgreich
- > Unterschiede zwischen B2C- und B2B-Geschäft beim Vertrieb über Marktplätze
- > Strategische Rahmenbedingungen für Hersteller und Händler
- > Aktuelle Trends

Prof. Dr. Christian Stummeyer und Ralph Ch. Hübner

11:30 Kommunikations- und Kaffeepause

12:00 Herausforderungen für Hersteller und Händler im Marktplatzkontext

- > Möglichkeiten der Differenzierung von Plattformen wie Amazon und Alibaba
- > Marktplatz-Business: ja oder nein? – Abwägung von Chancen und Risiken

Prof. Dr. Christian Stummeyer, Ralph Ch. Hübner und Adrian Jaroszyński

13:00 Gemeinsames Mittagessen

14:00 Entmystifizierung Amazon

- > Amazon gestern und heute (und morgen): Ansichten eines Ex-Amazon-Mitarbeiters
- > Wie funktioniert Amazon, was funktioniert nicht?
- > Zwei Welten mit Verbindungstür: Vendor- & Seller-Business, und Amazon Business
- > Die Kernherausforderungen: Mythos vs Realität

Ralph Ch. Hübner und Adrian Jaroszyński

14:45 Alternativen zu Amazon – Online Marktplatz-Übersicht: Deutschland, Europa und „Rest of the World“

- > Welche Marktplätze gibt es und wo ist das Marktplatz-business besonders relevant?
- > Amazon, Mercateo, Idealo, Wish, Zalando, OTTO, Allegro, Alibaba & Co: Erschließung neuer Zielgruppen und Absatzmärkte durch Plattformen
- > Potenzielle operative und prozessuale Stolpersteine bei der Marktplatz-Internationalisierung

Ralph Ch. Hübner

15:30 Kommunikations- und Kaffeepause

15:50 Die Wahl der richtigen Marktplatz-Strategie

- > Auswahl und Priorisierung der „richtigen“ Plattformen
- > Der Amazon-Entscheidungsbaum als Instrument zur Strategiefindung
- > Erfolgsfaktoren für die erfolgreiche Nutzung von Online-Marktplätzen
- > Eine Herausforderung: Die Pricing-Strategie

Ralph Ch. Hübner und Adrian Jaroszyński

17.15 Zusammenfassung des ersten Tages und Ausblick

ab 17:30 Get-together: Wir laden Sie herzlich ein zum Dialog mit Referenten und Teilnehmern – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch, Networking und Kontakte am Rande der Veranstaltung.

ZWEITER SEMINARTAG

Das Marktplatz-Business erfolgreich gestalten und umsetzen

9:00 Einführung zweiter Seminartag

- > Wo stehen wir nach dem ersten Seminartag?

Prof. Dr. Christian Stummeyer

9:30 Praxisbeispiele: Wie Hersteller und Händler heute Online-Marktplätze nutzen

- > Praxisbeispiele B2C: Lernen vom Erfolg und Misserfolg anderer anhand diverser Fallbeispiele
- > Praxisbeispiele B2B: Mehrstufige Modelle und E-Procurement-Lösungen
- > Praxisbeispiele D2C & F2C: Microbrands und Instagram-Shopping

Ralph Ch. Hübner und Adrian Jaroszyński

10:30 Deep-Dive I: Amazon erfolgreich in der Praxis gestalten (1. Teil)

- > Verhandeln und Optimieren
- > Seller-Business: Account-Aufbau und -Optimierung
- > Marktplatzadvertising (MPA) und Marktplatzoptimierung (MPO) bei Amazon

Adrian Jaroszyński

11:30 Kommunikations- und Kaffeepause

12:00 Deep-Dive I: Amazon erfolgreich in der Praxis gestalten (2. Teil)

- > Internationale Amazon-Erschließung
- > Gestaltungsvarianten und Potenziale bei Amazon Business
- > Controlling und Reporting des Marktplatzgeschäfts

Adrian Jaroszyński

13:00 Gemeinsames Mittagessen

14:00 Deep-Dive II: Unternehmensinterne Herausforderungen und Lösungsansätze im Marktplatz-Business – wo ist Outsourcing sinnvoll?

- > IT-Systeme, Schnittstellen und sonstige Tools: Datenmanagement und Automatisierung
- > Logistik als USP: Leistungsfähige Systeme und Prozesse etablieren
- > Lösungsvarianten für IP- und Markenschutz
- > Personal und Organisation: Welche Kompetenzen und Kapazitäten sind erforderlich?
- > Kundenservice: Eine wichtige Schnittstelle zu Ihren Kunden

Ralph Ch. Hübner und Prof. Dr. Christian Stummeyer

15:30 Abschlussdiskussion

- > Welche Erkenntnisse haben wir gewonnen?
- > Welche Fragen und Themen erfordern Vertiefung?

Prof. Dr. Christian Stummeyer, Ralph Ch. Hübner und Adrian Jaroszyński

16:00 Ende des Seminars

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Jana Stiewe
Konferenz-Managerin

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“

Telefon: +49 8151 2719-36

E-Mail: jana.stiewe@management-forum.de



INFORMATIONEN

ZIELGRUPPE

Mit diesem Seminar wenden wir uns an Fach- und Führungskräfte aus B2B und B2C-Unternehmen (Hersteller und Händler), die Ihren Vertrieb über online Kanäle ausbauen möchten. Speziell angesprochen sind die Bereiche E-Commerce, Vertrieb/Key Account Management, Produktmanagement und -marketing, Trade Marketing, Projektmanagement und IT sowie Geschäftsführung.

ANMELDUNG

> per Telefon: +49 8151 2719-0 > per Telefax: +49 8151 2719-19
> per E-Mail: info@management-forum.de > per Internet: www.management-forum.de/om
> per Post: Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · D-82319 Starnberg

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 1.995,- zzgl. gesetzlicher MwSt. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen, Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg GmbH schriftlich bestätigt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an dieser Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Programmänderungen behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

TERMINE UND ORTE

Mittwoch, 23. Oktober und Donnerstag, 24. Oktober 2019 in München: Holiday Inn Munich – Westpark, Albert-Rosshaupter-Straße 45, D-81369 München, Tel.: +49 89 411 113-0, E-Mail: info.wp@himuc.com, www.holidayinn.com/munichwestpark, Zimmerpreis: € 188,- inkl. Frühstück.
Mittwoch, 4. Dezember und Donnerstag, 5. Dezember 2019 in Köln: The New Yorker Hotel, Deutz-Mülheimer Str. 204, D-51063 Köln, Tel. +49 221 47330, E-Mail: reservation@thenewyorker.de, www.thenewyorkerhotel.de, Zimmerpreis: € 129,- inkl. Frühstück.

ZIMMER-RESERVIERUNG

Für dieses Seminar steht Ihnen im Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig und direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg vor. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.


REGISTRIERUNG

Der Veranstaltungs-Counter ist ab einer Stunde vor Veranstaltungsbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.

MANAGEMENT FORUM STARNBERG

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für > professionelle Planung, Organisation und Durchführung > Zusammenarbeit mit namhaften Referenten > aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte.

ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 54,90 deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! (Einfache Fahrt mit Zugbindung inklusive City Ticket zur Nutzung in bestimmten Tarifzonen des ÖPNV für An- und Abreise in 126 Städten, solange der Vorrat reicht). Infos unter: www.management-forum.de/bahn

INHOUSE-SCHULUNGEN UND EINZEL-COACHINGS

Zu diesen und weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen und individuelle Einzel-Coachings an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot. Ihr Ansprechpartner: Peter Bartl, Tel.: +49 8151 2719-0, peter.bartl@management-forum.de

Fax: +49 8151 2719-19, www.management-forum.de/om



Bitte Coupon im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich an für das Seminar
Vertrieb über Online-Marktplätze

- 23./24. Oktober 2019 in München
 4./5. Dezember 2019 in Köln

Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Doris Brosch
Maximilianstraße 2b
D-82319 Starnberg

1. Name	2. Name
Vorname	Vorname
Position	Position
Abteilung	Abteilung
Firma	
Straße/PF	PLZ/ Ort
Telefon	Telefax*
E-Mail*	
Branche	Beschäftigtenzahl: ca.
Datum	Unterschrift

X 8844 / 8845

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Datenschutzhinweis: Die Management Forum Starnberg GmbH verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter +49 8151 2719-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Die vollständige Datenschutzerklärung können Sie unter www.management-forum.de/mfs-datenschutz/ einsehen. *Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie über verschiedene Marketingkanäle (Post, Fax, E-Mail, App, Social Media) über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Des Weiteren erteilen Sie uns als Veranstalter die Erlaubnis, während der Veranstaltung Foto- und Videoaufnahmen zu machen und diese Aufnahmen im Zusammenhang mit der Veranstaltung für die Öffentlichkeitsarbeit und die Dokumentation, analog und digital, zu verwenden.