



DeepL

Abonnieren Sie DeepL Pro, um größere Dateien zu übersetzen.
Weitere Informationen finden Sie unter www.DeepL.com/pro

Modul 2: Elektronischer Geschäftsverkehr

Lektion 1. E-Commerce-Kenntnisse

Modul 1 : Titel

Einheit 1	E-Commerce-Kenntnisse
Thema 1	Was ist E-Commerce?
Thema 2	Vorteile/Nachteile des elektronischen Geschäftsverkehrs
Thema 3	Arten des elektronischen Handels
Thema 4	E-Commerce-Kenntnisse
Thema 5	Zukunft des elektronischen Handels
Thema 6	Schlussfolgerung

Modul: Lernergebnisse

Modul 2- Elektronischer Geschäftsverkehr

Einleitungstext: Bitte schreiben Sie einen kurzen Einleitungstext zu dem Abschnitt, in dem Sie erklären, worum es in diesem Abschnitt geht. Er sollte sein motivierend und ansprechend geschrieben sein. Er sollte sich an die Begünstigten (Migranten/Flüchtlinge) richten, was bedeutet, dass Sie auch das Format der direkten Rede verwenden können.

Wissen

Die Lernenden lernen etwas über:

- Arten des elektronischen Geschäftsverkehrs
- Zukunft des elektronischen Geschäftsverkehrs
- Für den elektronischen Handel erforderliche Fähigkeiten
- Plattformen wo auf lernen oder zur Entwicklung von E-Commerce

Fertigkeiten

Der Lernende wird verstehen:

- Klärung des Konzepts des elektronischen Geschäftsverkehrs und seiner grundlegenden Struktur/Typen
- Welche Fähigkeiten sind für die e-Handel

Zuständigkeiten

A Lernende wird sein können zu erreichen. nach Abschluss eines Lernprozesses zu tun:

- Nutzung von Lernplattformen für die Entwicklung von Fähigkeiten im Bereich des elektronischen Geschäftsverkehrs
- Zum Ausprobieren von Plattformen, die kostenlos sind von Erstellung von E-Shops
- Überlegen Sie, welche Fähigkeiten sie für die Entwicklung ihres

Unternehmens benötigen.

Einführungsvideo

Bitte stellen Sie hier das Skript für das Kurzvideo zur Verfügung.

Einheit 1: Was ist elektronischer Handel?

Thema 1: Was ist E-Commerce?

Im Zeitalter der Digitalisierung, der Pandemie und des Durchbruchs von Technologien und Online-Diensten ist E-Commerce auf dem Vormarsch und erfreut sich immer größerer Beliebtheit ([Ecommerce Skills on Resume | Top Ecommerce Skills List \(enhancv.com\)](#))

- E-Commerce (oder elektronischer Handel) ist der Kauf und Verkauf von Waren und Dienstleistungen über das Internet. Er umfasst eine Vielzahl von Daten, Systemen und Instrumenten für Online-Käufer und -Verkäufer, einschließlich des mobilen Einkaufs und der Verschlüsselung von Online-Zahlungen.

Die meisten Unternehmen mit einer Online-Präsenz nutzen einen Online-Shop und/oder eine Plattform, um Marketing- und Verkaufsaktivitäten im E-Commerce durchzuführen und die Logistik und Abwicklung zu überwachen.

Laut eMarketer wird der weltweite E-Commerce-Umsatz im Einzelhandel im Jahr 2022 zum ersten Mal die Marke von 5 Billionen US-Dollar überschreiten und damit mehr als ein Fünftel des gesamten Einzelhandelsumsatzes ausmachen. Und bis 2025 werden die Gesamtausgaben trotz des verlangsamten Wachstums 7 Billionen Dollar übersteigen.

[Der elektronische Handel: Die Geschichte und Zukunft des Online-Shoppings](#)

[\(bigcommerce.com\)](#) Wenn Sie mehr darüber erfahren möchten, wie Sie ein

E-Commerce-Unternehmen gründen können, lesen Sie:

[Wie man ein E-Commerce-Unternehmen gründet: Ein Leitfaden für 2023 | Coursera](#)

Thema 2: Vorteile/Nachteile des elektronischen Geschäftsverkehrs

Der elektronische Handel hat viele Vorteile - vom schnelleren Einkauf bis hin zur Möglichkeit, rund um die Uhr ein großes Publikum zu erreichen.

Vorteile des elektronischen Handels:

- Schnellerer Einkauf für Kunden
- Unternehmen können leicht neue Kunden erreichen
- Kunden

- Niedrigere Betriebskosten
- Personalisierte Erfahrung
- Zugang zu neuen Technologien

Obwohl der moderne elektronische Geschäftsverkehr heute sehr flexibel ist, hat er immer noch seine Nachteile.

Nachteile des elektronischen Handels:

- Begrenzte Interaktionen mit dem Kunden
- Technologieausfälle können folgende Auswirkungen haben
Verkaufsfähigkeit
- Keine Möglichkeit zum Testen oder Anprobieren

Thema 3 Arten des elektronischen Handels

1. Business-to-Consumer (B2C).

- [Der B2C-E-Commerce](#) umfasst Transaktionen zwischen einem Unternehmen und einem Verbraucher. B2C ist eines der beliebtesten Verkaufsmodelle im E-Commerce-Kontext. Wenn Sie beispielsweise Schuhe bei einem Online-Händler kaufen, handelt es sich um eine Business-to-Consumer-Transaktion im elektronischen Handel.

2. Business-to-Business (B2B).

- Im Gegensatz zum B2C umfasst der [B2B-E-Commerce](#) Verkäufe zwischen Unternehmen, z. B. zwischen einem Hersteller und einem Großhändler oder Einzelhändler. B2B ist nicht auf den Verbraucher ausgerichtet und findet nur zwischen Unternehmen statt.

3. Verbraucher-zu-Verbraucher (C2C).

- Eine der frühesten Formen des elektronischen Handels, der elektronische Handel zwischen Verbrauchern, bezieht sich auf den Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen zwischen Kunden. Dazu gehören auch C2C-Verkaufsbeziehungen, wie sie bei [eBay](#) oder [Amazon](#) zu finden sind.

4. Direkt an den Verbraucher (D2C).

- D2C ist ein neueres Modell des E-Commerce und bezeichnet ein Unternehmen, das seine Produkte direkt an den Endkunden verkauft, anstatt über einen Einzelhändler, Distributor oder Großhändler zu gehen. Ein gängiges Beispiel für D2C-E-Commerce ist eine abonnementbasierte Marke wie Netflix oder Dollar Shave Club.

Thema 3 (Fortsetzung)

5. Verbraucher-zu-Unternehmen (C2B).

- C2B kehrt das [traditionelle Einzelhandelsmodell](#) um, d. h. einzelne Verbraucher stellen ihre Produkte oder Dienstleistungen für gewerbliche Käufer zur Verfügung. Ein Beispiel für ein C2B-E-Commerce-Unternehmen ist iStock, ein Online-Shop, in dem Stockfotos direkt von verschiedenen Fotografen erworben werden können.

6. Business-to-Administration (B2A).

- B2A umfasst die Transaktionen zwischen Online-Unternehmen und Verwaltungen. Ein Beispiel wären Produkte und Dienstleistungen im Zusammenhang mit Rechtsdokumenten, Sozialversicherung usw.

7. Verbraucher-zu-Verwaltung (C2A).

- C2A ist ähnlich wie B2A, aber stattdessen verkaufen die Verbraucher Produkte oder Dienstleistungen an eine Verwaltung. C2A kann Online-Beratung für Bildung, Online-Steuererstellung usw. umfassen.

Thema 4. Fähigkeiten im elektronischen Handel. Worin bestehen sie?

Die am häufigsten genannten Fähigkeiten, wenn wir etwas wissen wollen
top-verwandte Fähigkeiten zum elektronischen Handel:

- Marketing

- Projektleitung

- Vertrieb

- Digitales Marketing

- Seo

- Html

- Google Analytics

- **Geschäftsentwicklung**

- Crm

- Jira

- Analytik

- Soziale Medien

- Sql

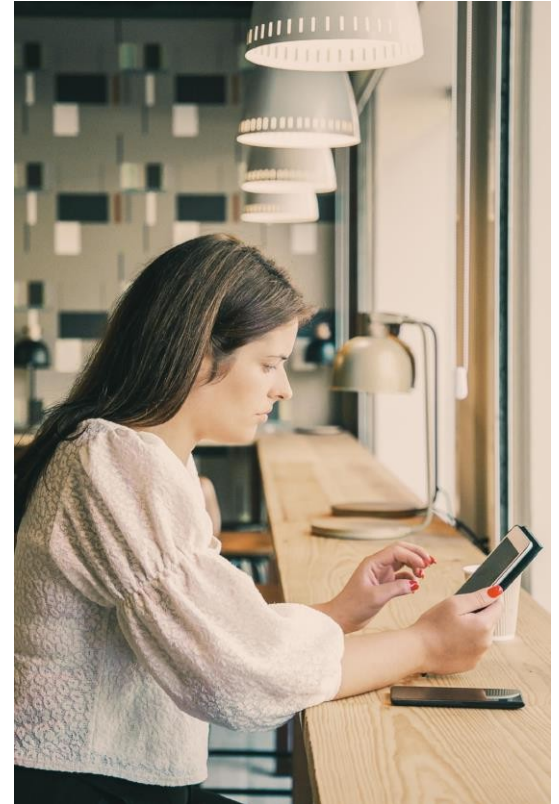
- **Wordpress**

· Leiterschaft

Thema 4 (Fortsetzung)

Dies sind die wichtigsten Fähigkeiten, die erwähnt werden, wenn wir wissen wollen, welche Fähigkeiten mit dem elektronischen Handel in Verbindung stehen. Das sind ziemlich viele. Laut der von YouGo durchgeführten Untersuchung antworteten Frauen auf die Frage, welche Fähigkeiten ihnen fehlen: **Digitales Marketing**, Marketing, **Social Media** und auch einige Fähigkeiten im Zusammenhang mit dem Verkauf, wie z.B. die Suche nach dem Kunden. Das sind die wichtigsten Fähigkeiten, auf die wir uns in diesem Kapitel konzentrieren werden

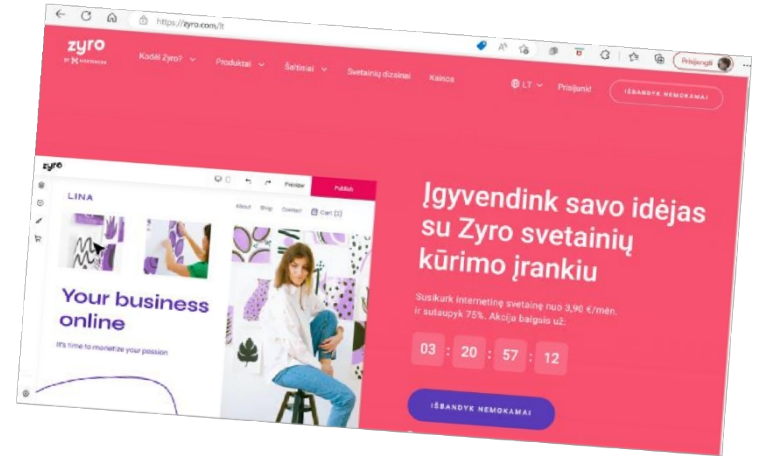
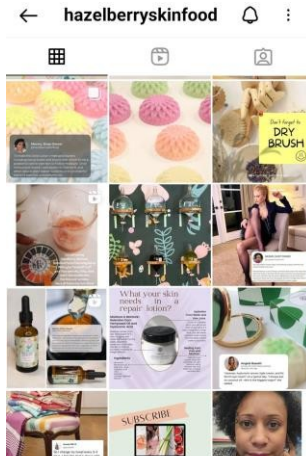
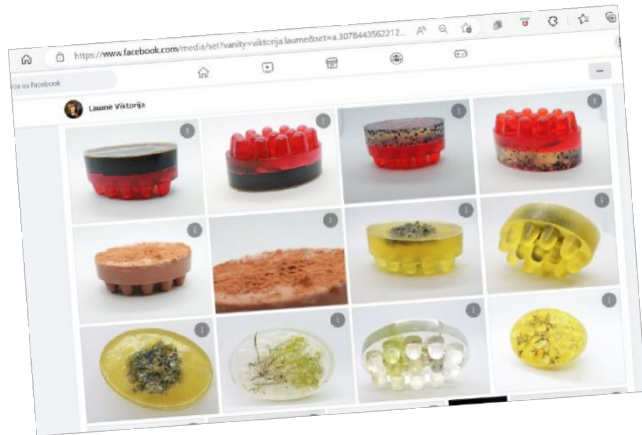
Es ist wichtig, diese Fähigkeiten zu besitzen, wenn Sie ein Online-Unternehmen gründen, eine Online-Plattform



aufbauen, Kunden anziehen, ein Netzwerk aufbauen und gute Beziehungen zu Ihren Kunden und Stakeholdern pflegen wollen. Dazu kommen Führungsqualitäten und Projektmanagementfähigkeiten

Thema 4.1. Soziale Medien und Plattformen für den Anfang

Die Nutzung sozialer Medien ist unumgänglich, wenn Sie ein Unternehmen gründen wollen. Die beliebtesten Plattformen, um Ihr Unternehmen von Grund auf und kostenlos zu gründen, sind in der Regel Facebook und Instagram, da sie für den Anfang gute Funktionen bieten. In verschiedenen Ländern gibt es auch verschiedene preiswerte Plattformen wie Zyro, die monatliche Tarife anbieten und bei denen man für ein paar Euro ein Paket mit Funktionen, Vorschlägen zum Schreiben von Texten und sogar einer Grundversion eines Logos erhält. Einige



Beispiele für E-Shops auf diesen Plattformen finden Sie weiter unten unter Gute Praktiken aus Litauen.

Thema 4.2. Digitales Marketing, Vertrieb, der richtige Kunde.

Digitales Marketing ist einer der Schwachpunkte von Frauen, die wir für eine Studie befragt haben. Einige von ihnen, von Good Practices waren gut in Digital Marketing, aber einige waren nicht und haben das Problem verkauft genau, weil sie nicht wussten, wie es zu geschehen.

Digitales Marketing ist wichtig, wenn Sie ein Online-Geschäft haben, da es dazu beiträgt, Kunden anzuziehen und die



Kundengemeinschaft am Leben zu erhalten,
zu pflegen und zu vergrößern. Die wachsende
Kundengemeinschaft hat zur Folge, dass der
Umsatz steigt.

Thema 4.2. (Fortsetzung)

Wie erreicht man also effizientes digitales Marketing?

Wir machen Marketing, um unser Produkt sichtbar zu machen. Je sichtbarer es ist, desto größer sind die Chancen, die richtigen Kunden anzuziehen und mehr zu verkaufen. Kurz und gut:

1. Auf Plattformen wie Instagram/Facebook können Sie verschiedene kostenlose Stories, Reels oder Live-Streams erstellen.
Ausstellungen, bei denen Sie Ihr Produkt vorstellen, zeigen können, wie es hergestellt wird, und auf diese Weise Ihre Produkt an ein breites Publikum.
2. Verwenden Sie Hashtags, damit Sie besser sichtbar sind.
3. Schreiben Sie jeden Tag Geschichten. In der Regel gilt: Je mehr Geschichten/Bilder/Reportagen oder Ähnliches Sie machen, desto besser.
Sie erreichen konsequent mehr Menschen und sind online besser sichtbar/erkennbar.

Um das Thema zu vertiefen, können Sie jederzeit Online-Kurse auf Udemy oder Coursera finden, die

sich ausschließlich mit digitalem Marketing befassen, und sogar eine Online-Zertifizierung erhalten, die für Ihr LinkedIn-Profil wertvoll sein wird.

Thema 4.2. (Fortsetzung)

Die größte Frage von Frauen, die ein Unternehmen gründen wollen, ist, wie sie Kunden finden, aber das haben wir bereits beantwortet. Je sichtbarer Sie sind, desto mehr Kunden können Sie erreichen. Bevor Sie jedoch nach Kunden suchen und überall Anzeigen schalten, müssen Sie sich ein paar einfache Fragen stellen:

- Wen möchte ich erreichen (Kreative, Kunstinteressierte, Frauen...)?
- Wo kann ich diese Gruppe/n finden?
- Wenn Sie sich für die Gruppe der "Frauen" entschieden haben, wo können Sie sie online erreichen, welche Seiten besuchen sie?

Die Antwort kann sein: Instagram, da sie sich dort eine Vielzahl von Videos ansehen. Wenn Sie von dort aus ein Geschäfts- oder Influencer-Konto einrichten, können Sie Ihre Zielgruppe auf Ihre Website oder die von Ihnen eingerichtete Plattform leiten.

- Wenn Sie sich für "kreative Menschen" entschieden haben, wo können Sie diese online finden? Einige Facebook-Gruppen für kreative Menschen? Oder einige Blogs, einige Plattformen wie Etsy ([Etsy Litauen - Shop für handgefertigte, Vintage-, individuelle und einzigartige Geschenke für jedermann](#)), die unabhängige Kreative unterstützen, wo Sie Kunden erreichen können, die nach kreativen Waren suchen.

Thema 4.3. Führung und Vernetzung.

Wenn Sie in Ihrem Unternehmen und im E-Commerce führend werden wollen, müssen Sie vor allem ständiges Wachstum, Veränderungen und die Lösung kleinerer oder größerer Probleme in Betracht ziehen. Eine der besten Plattformen, um Führungskräften verschiedener Unternehmen und Organisationen zu folgen und Artikel zu lesen/ Videos zu sehen, die sie machen, ist LinkedIn. Wenn Sie noch nicht auf der Plattform sind, ist es ein MUSS für einen zukünftigen Geschäftsmann. Es ist eine großartige Plattform, nicht nur um zu lernen, sondern auch um wertvolle Partner zu finden, die Ihrem Bereich und Ihren Bedürfnissen entsprechen (www.linkedin.com).

- Einer der guten Artikel über Führung auf dieser Plattform ist der folgende:

[\(80\) Must-Have-Fähigkeiten für eine Führungskraft im E-Commerce | LinkedIn](#)

- Für allgemeine Führungstipps können Sie die Bücher von: Simon Sinek, Joh C.

Maxwell, Jack Mayer, Maya Musk.

Thema 4.4. Projektmanagement.

Dies ist eine der wichtigsten Fähigkeiten, die für die Führung eines Unternehmens unerlässlich sind. Um es besser zu managen, müssen Sie verschiedene Arten von Wissen über Finanzen, Dokumente, Marketing, Kunden, Lieferanten, die Verfolgung von Aufgaben Ihres Teams und Aufgaben haben "zu tun", sondern auch, wie man Risiken verhindern und bewältigen

Um ein umfassendes Wissen über Projektmanagement zu erlangen, können Sie auf der Coursera-Plattform den Kurs Google Certificate for Project Management starten. Er vermittelt alle Informationen (nur auf Englisch), die für das Management jeder Art von "Projekt" benötigt werden, d. h. für jede Art von Geschäft, Managementjob oder Ähnliches



Thema 5. Zukunft des elektronischen Handels

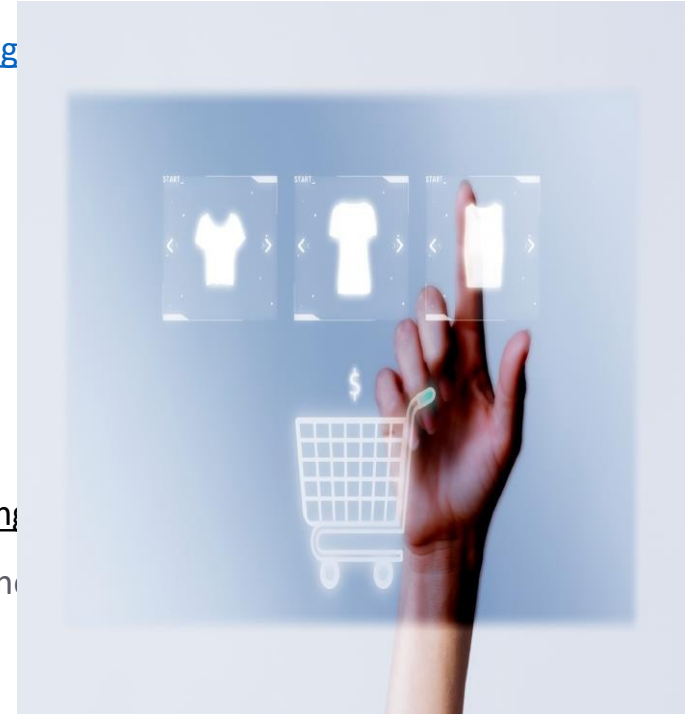
[Elektronischer Handel: Die Geschichte und Zukunft des Online-Shopping \(bigcommerce.com\)](https://www.bigcommerce.com)

Einige der Trends im elektronischen Handel sind:

- Robuste Customer Journeys und Personalisierung.
- Einkaufen mit Hilfe künstlicher Intelligenz.
- Soziales Einkaufen.
- Mobiler Geschäftsverkehr.
- Digitale Währungen, wie z. B. mobile Geldbörsen und Kryptowährung

Der elektronische Handel ist jedoch eine recht neue Sache, und bei seiner Entwicklung ist es erforderlich, ständig mit der Zeit und den Kundenwünschen Schritt zu halten.

Weitere Informationen zu den E-Commerce-Trends 2023 finden Sie hier:



[13 E-Commerce-Trends, die Sie im Jahr 2023 kennen müssen | Sprout Social](#)

Thema 6. Schlussfolgerung

Abschließend ist es wichtig zu wissen, was E-Commerce im Allgemeinen ist, aber darüber hinaus ist es wichtig zu wissen, dass er aus verschiedenen Fähigkeiten besteht, die für seine Ausarbeitung, die Entwicklung des Geschäfts und die Pflege der Kunden sowie der Interessengruppen erforderlich sind. E-Commerce verkauft nicht nur, sondern hilft auch dabei, eine Gemeinschaft von Kunden zu schaffen, die auf Ihren und deren gemeinsamen Werten basiert, und den Kundenkreis entsprechend ihrem Interesse an Ihren Produkten zu erweitern.

Der elektronische Handel folgt einer bestimmten Philosophie, die darin besteht, Ihr Produkt auf attraktive Weise zu präsentieren und es so weit wie möglich über verschiedene Kanäle bekannt zu machen, über die Sie Ihre Zielgruppe erreichen können. Ihr Marketing muss vielfältig sein, von Fotos über Videos/Geschichten/Reelings bis hin zu kostenlosen Produkten, um die Kunden anzulocken.

Lernaktivität 1: Titel

Bitte stellen Sie hier relevante praktische Hilfsmittel und Übungen für den jeweiligen Abschnitt zur Verfügung und erarbeiten Sie ein Mini-Toolkit (3-5 Lernaktivitäten pro Modul, idealerweise -1 pro Einheit). Die folgende Tabelle bietet eine Struktur für die Aktivitäten. Bitte beschreiben Sie jede Aktivität innerhalb der Tabelle. Geben Sie zusätzliche Materialien für eine Aktivität als Linkliste oder als Anhang an (z. B. Handouts, Bilder, Grafiken, Diagramme, Präsentationen, Spiele, Mindmaps, Videos usw.). Die Tabelle ist mit einem Beispiel gefüllt.

Bildung Ziel	Art der Tätigkeit	Inhalt	Zusätzliche Materialien
Kenntnisse und Fähigkeiten im Zusammenhang mit dem elektronischen Handel und derliche Fähigkeiten	Mehrfache Antwortmöglichkeiten/Freitext (Reflexion)	Beantworten Sie nach der Wiederholung von Lektion 2, Lektion 1, die Fragen, reflektieren Sie die Artikel und Ihre persönlichen Fähigkeiten mit dem elektronischen	Liste von Links, Videos, Büchern, die für die Zielgruppe nützlich sein könnten.

für seine Entwicklung.		Geschäftsverkehr verbunden.	
------------------------------	--	--------------------------------	--

Bewertung

Frage 1:

Was sind die Vorteile des elektronischen Handels (bitte alle zutreffenden Punkte ankreuzen)?

- a) Niedrigere Betriebskosten
- b) Begrenzte Interaktionen mit dem Kunden
- c) Technologieausfälle können die Verkaufsfähigkeit beeinträchtigen
- d) Schnellerer Einkauf für Kunden
- e) Zugang zu neuen Technologien
- f) Personalisierte Erfahrung
- g) Keine Möglichkeit zum Testen oder Anprobieren

Richtige Antworten: a), d), e), f).

Frage 2:

**Um welche Art von E-Commerce handelt es sich, wenn jemand sein Produkt online an Verbraucher verkauft?
Wählen Sie das Richtige**

Antwort.

- a) Direkt an den Verbraucher (D2C).
- b) Verbraucher-zu-Unternehmen (C2B).
- c) Business-to-Consumer (B2C).
- d) Verbraucher-zu-Verwaltung (C2A).

Richtige Antwort: c) Business-to-Consumer (B2C).

Frage 3:

Welche Rolle spielt das digitale Marketing für Online-Unternehmen?

- a) Für Online-Geschäfte ist sie nicht unbedingt erforderlich.
- b) Es hilft, Kunden anzuziehen, hat aber keine Auswirkungen auf die Kundengemeinschaft oder den Umsatz.
- c) Es zieht Kunden an, trägt dazu bei, dass die Kundengemeinschaft lebendig bleibt und wächst, und führt zu höheren Umsätzen.
- d) Sie ist nur für Offline-Unternehmen wichtig, nicht für Online-Unternehmen.

Richtige Antwort: c) Es zieht Kunden an, trägt dazu bei, dass die Kundengemeinschaft lebendig bleibt und wächst, und führt zu höheren Umsätzen.

Frage 4:

**Was ist nach den vorliegenden Informationen eines der ersten Dinge, die Sie beachten sollten, wenn Sie eine Stelle als
führend in Ihrem Unternehmen und im elektronischen Handel?**

- a) Konzentration auf das eigene Unternehmen ohne Berücksichtigung von Wachstum und Veränderung
- b) Vermeidung von Herausforderungen und Problemen, um die Stabilität zu erhalten
- c) Ständiges Wachstum, Veränderung und Problemlösung
- d) Ignorieren von Social-Media-Plattformen wie LinkedIn für die Geschäftsentwicklung

Richtige Antwort: c) Ständiges Wachstum, Veränderung und Problemlösung.

Zusammenfassung

In dieser Lektion haben Sie gelernt:

- *Was ist E-Commerce?*
- *Ihre Vorteile/Nachteile.*
- *Arten des elektronischen Handels.*
- *Für den elektronischen Handel erforderliche Fähigkeiten*
- *Plattformen, die Sie für Ihr Online-Geschäft nutzen können: Instagram, Facebook, Zyro, Etsy*
- *Plattformen, auf denen Sie Ihre Kunden finden können: Instagram, Etsy*
- *Plattformen, auf denen Sie Geschäftsartikel lesen oder Partner finden können: LinkedIn, Coursera*
- *Plattformen, auf denen Sie Fähigkeiten erlernen und sich zertifizieren lassen können: Coursera, Udemy*

Weiteres Material

- *Für weitere Informationen:*

Moschus, M. (2019). *A Woman Makes a Plan: Ratschläge für ein ganzes Leben voller Abenteuer, Schönheit und Erfolg*. Viking Life.

Sinek, S. (2011). *Start with Why: How Great Leaders Inspire Everyone to Take Action*. Portfolio/Penguin.

Maxwell, J.C. (2002). *Leadership 101: What Every Leader Needs to Know*. Thomas Nelson Publishers.

- *Zur weiteren Beobachtung:*

- *Simon Sinek:* <https://youtu.be/lmyZMtPVodo>

- *John C. Maxwell:* <https://youtu.be/eEI9iBbXm7c>

- *Shereen Mitwalli:* https://youtu.be/_52E5KCKSc8

- *Maria Haggio:* <https://youtu.be/2dGd7-j8FOE>

Referenzen

Online-Artikel:

- [Elektronischer Handel: Die Geschichte und Zukunft des Online-Shoppings \(bigcommerce.com\)](https://www.bigcommerce.com/germany/blog/e-commerce-trends-2023/)
- [Wie man ein E-Commerce-Unternehmen gründet: Ein Leitfaden für 2023 | Coursera](https://www.coursera.org/articles/how-to-start-an-ecommerce-business)
- [Global Ecommerce Forecast 2022 - Insider Intelligence Trends, Prognosen & Statistiken](https://www.insiderintelligence.com/ecommerce-forecast-2022)
- [E-Commerce-Fähigkeiten im Lebenslauf | Top Ecommerce Skills List \(enhancv.com\)](https://www.enhancv.com/blog/top-ecommerce-skills-list)
- [13 E-Commerce-Trends, die Sie im Jahr 2023 kennen müssen | Sprout Social](https://sproutsocial.com/insights/ecommerce-trends-2023)

In der Lektion erwähnte Plattformen:

- Instagram - www.instagram.com
- Facebook - www.facebook.com