

Handel

Handel goes www – PART3: Wissen – Workshops – Webshows

Rückblick: Veranstaltungsreihe für mehr Erfolg beim Verkauf im Internet

Stand: 25.09.2018

In 10 Webshows wurden vertiefende Informationen für Händler rund um das Thema Onlinehandel präsentiert. In allen Bundesländern fanden vor Ort Seminare zu den verschiedensten Themen statt. Diese Seminare wurden Live im Internet übertragen (=Webshows).

Ein Schwerpunkt lag dieses Jahr auf dem (immer stärker werdenden) Thema der Online Marktplätze. Weiters wurden Inhalte in den Bereichen Recht (Steuerrecht und eCommerce Recht), Suchmaschinenoptimierung und Social Media vermittelt. Abgerundet wurde die dritte Auflage von "Handel goes www" mit Themen aus der Betriebswirtschaft (Kosten, Rentabilitätsrechnungen, Controlling) sowie der großen Herausforderung von Content-Produktion (Bild und Text).



Steuertipps für Webshops

Im Vortrag werden steuerliche Aspekte beim Verkauf von Waren in die EU im Onlinehandel diskutiert. Dabei werden wichtige Begriffe wie zb Lieferschwelen, Herkunftslandprinzip, Versandhandelsregelung, etc. erklärt. Die TeilnehmerInnen finden Antworten auf häufige Fragen wie zb. Welche Aufzeichnungspflichten habe ich? Was gibt es bei der Entrichtung der Umsatzsteuer zu beachten? Wie gehe ich mit der verpflichtenden USt ID Überprüfung im B2B Bereich um und wie sieht eigentlich eine korrekte Rechnung, vor allem hinsichtlich grenzüberschreitenden Warenverkehrs aus? etc.

» [Zur Veranstaltungs-Nachschau inkl. Video-on-Demand](#)

Digitalisierung im Handel – 3 Top Themen für den Handel von heute

- Der neue Marktplatz shöpping.at
- Google Maps, MyBusiness und Shopping – 3 Tools praktisch erklärt
- Onlineshop & Registrierkasse

Im Rahmen des #eday17 bespielt die Sparte Handel der Wirtschaftskammer Wien verschiedene Vorträge, maßgeschneidert für Handelsunternehmen.

Dem Schwerpunkt Marktplätze tragen wir Rechnung indem wir den neuen, österreichischen Marktplatz shöpping.at präsentieren.

Warum mobil optimierte Webseiten heutzutage so wichtig sind und wie Google Maps zur besseren „Sichtbarkeit“ beitragen kann hören Sie im Vortrag ebenso wie praktische Tipps und Infos zu Google MyBusiness und Google Shopping. Anhand eines konkreten Beispiels eines Handelsunternehmens, zeigen wir die Funktionsweise von Google Adwords Express, eine „vereinfachte“ Version von Google Adwords, das sich auf die „lokale“ Suche konzentriert. Und was hat eine Registrierkasse mit einem Webshop gemeinsam?

Die gewinnbringende Verbindung von Online und Offline.

» [Zur Veranstaltungs-Nachschau inkl. Video-on-Demand](#)

Praxis pur: Onlineshop verwalten & Newsletter-Software bedienen - 2 Systeme & 1 Vormittag im Zeichen des Onlinehandels

Die Technik ist ein Luder? Muss nicht sein! Wie funktioniert eigentlich ein Onlineshop? Welche Funktionen sollte meine Newsletter-Software beherrschen? Diesen beiden Fragen gehen wir beim Vortrag „Onlineshop verwalten, Newsletter-Software bedienen“ nach. Anhand eines konkreten Beispiels zeigen wir die Möglichkeiten und wichtigsten Funktionen eines Onlineshop-Systems. Produkte anlegen, Versandkosten einrichten, Zahlungsmittel konfigurieren und vieles mehr. Nach dem Shop ist vor dem Marketing: Wie sie bestehende Kunden mit Newsletter-Marketing auf Ihren neuen Shop aufmerksam machen erfahren Sie im zweiten Teil des Vortrages. Bounce-Liste abarbeiten, persönliche Anrede einbauen und Call-2-Action Buttons integrieren sind nach dem Vortrag keine Fremdwörter mehr. Wir zeigen, anhand eines Beispiels aus der Praxis mit einer gängigen Newsletter-Software, wie Sie einfach und unkompliziert Ihre eMailmarketing-Kampagnen aufsetzen.

» [Zur Veranstaltungs-Nachschau inkl. Video-on-Demand](#)

Online Marktplätze Teil 1

DIGITAL IM GESCHÄFT – Best Practice für die Verbindung von ON- & OFFLINE im Handel

Die Fachhochschule OÖ, Campus Steyr hat eine Studie zum Thema „Digitale Marktplätze & Webshops – Kann der stationäre Handel noch überleben?“ erstellt. Die Ergebnisse dieser Studie werden bei dieser Veranstaltung – vor Ort oder als Webshow – von FH-Prof. Dr. Harald Kindermann präsentiert. Dabei werden die Stärken, Schwächen sowie Erfahrungen von Unternehmen mit Onlineplattformen aufgezeigt. Ein Kriterienkatalog als Anleitung zu einer integrierten Verkaufslösung (On-/Offline) wird ebenso vorgestellt.

Anschließend werden in einer Gesprächsrunde Best Practice Unternehmer/-innen und FH-Prof. Dr. Kindermann von Ihren Erfahrungen berichten.

» [Zur Veranstaltungs-Nachschau inkl. Video-on-Demand](#)

Suchmaschinenoptimierung

Kundengewinnung im Netz ist heute keine einfache Aufgabe mehr. Im Vortrag werden die wichtigsten Elemente der Suchmaschinen-Optimierung präsentiert und Tipps zur Verbesserung der Sichtbarkeit der eigenen Webseite/Webshop gegeben. Wie man Werbeanzeigen erstellt und Affiliate Netzwerke zur Umsatzsteigerung nutzen kann werden ebenso diskutiert wie Vor- und Nachteile von Preisvergleichsportalen und was es dabei zu beachten gibt. Ein wichtiger Punkt wenn es um Suchmaschinenoptimierung (SEO) geht ist die Erfolgsmessung. Welche Kennzahlen sind wichtig? Was bedeuten CVR, CPO und CPC? Wann bin ich erfolgreich?

» [Zur Veranstaltungs-Nachschau inkl. Video-on-Demand](#)

Online Marktplätze Teil 2: Erfolgreich verkaufen

Ein Amazon-Einsteiger-Seminar für Händler die noch keine eCommerce-Erfahrung oder schon einen Onlineshop haben. In diesem Seminar erfahren Sie, welche Vor- und Nachteile der Marktplatz für Händler bietet, wie er funktioniert, welche Modelle es für den Verkauf und die Logistik gibt und von welchen Faktoren es abhängt, um erfolgreich auf dem Marktplatz zu verkaufen. Mit vielen Praxisbeispielen und Tipps. Inhalte in dem vierstündigen Seminar sind unter anderem: Amazon Retail im Vergleich zu Amazon Marketplace, Möglichkeiten und Risiken der verschiedenen Verkaufsmodelle inkl. welches Verkaufsmodell passt für den einzelnen Teilnehmer (kurze Analyse und Diskussionsrunde), Erfolgsfaktoren und Rahmenbedingungen (Produktauswahl, Logistik, Kalkulation, ...), Bewertungsmanagement (Rezensionen), etc.

» [Zur Veranstaltungs-Nachschau inkl. Video-on-Demand](#)

Social Media im Handel

Facebook ist in der modernen Unternehmenskommunikation längst Standard. Eingesetzt häufig für Marken- und Produktkommunikation, Kundensupport oder Employer Branding. Der gezielte Umgang mit Facebook, Google und weiteren sozialen Netzwerken ist für Unternehmen oft schwierig, da Ressourcen sowie aktuelles Know-how fehlen. Social Media ist aber nicht gleichzusetzen mit Facebook. Social Media ist viel mehr. Es ist eine neue Art der Kommunikation. Es ist Dialog. YouTube, Google+, Twitter, Instagram, Xing, LinkedIn, WhatsApp und Snapchat sind nur einige aktuelle Beispiele für soziale Netzwerke. Diese neuen Medien verlangen eine neue Art der Kommunikation. Wie Sie sicher durch diesen Dschungel kommen und diese Netzwerke auch für Ihr Business effizient einsetzen können, das lernen Sie im Vortrag Social Media für Handelsunternehmen.

» [Zur Veranstaltungs-Nachschau inkl. Video-on-Demand](#)

Was Sie schon immer über Recht im Online-Handel wissen w(s)ollten?

Hat man sich einmal einen strategischen Weg in das Abenteuer E-Commerce überlegt, mit Beratern und Mitarbeitern ein grobes Konzept abgesteckt und sich die nächsten Schritte zurechtgelegt – folgt der Sprung in den Paragraphen-Dschungel. Der vor allem für kleinere Unternehmen unübersichtlicher nicht sein könnte. Daher ist professionelle und juristische Begleitung bei den E-Commerce-Rechtsthemen auch sehr wichtig. Der Vortrag gibt Ihnen einen Überblick über wichtige rechtliche Rahmenbedingungen für den Verkauf im Internet. Welche Rechtsfragen stellen sich für den Praktiker?

» [Zur Veranstaltungs-Nachschau inkl. Video-on-Demand](#)

Texte und Bilder für Webshop & Co.

Guten Content gibt es nicht von der Stange. Es geht um Geschichten rund um Produkte, Dienstleistungen und vor allem Handelsunternehmen. Geschichten die in Erinnerung bleiben. Gute Inhalte – egal ob Texte, Bilder oder Videos – und die entsprechende Reichweite dazu sind heute essenziell. Der Vortrag dreht sich rund um die Themen Text- und Bilderstellung und beleuchtet dabei: Erfolgsfaktoren für Webtexte (für Webseiten und Onlineshops), bestehende Texte fürs Internet optimieren, wie lege ich mir eine geeignete und effiziente Content-Strategie zurecht, welche Ressourcen brauche ich, was unterscheidet ein Bild von einem guten Bild, wie stelle ich es sicher langfristig guten Inhalte zu produzieren, wo finde ich neue Ideen, Tipps und Tricks und nützliche Apps für die Smartphone-Fotografie, aktuelle Trends.

» [Zur Veranstaltungs-Nachschau inkl. Video-on-Demand](#)

Rechnet sich mein Onlineshop? Betriebswirtschaftliche Kennzahlen Nach dem Shop ist vor dem Marketing: Newsletter-Software in der Praxis

Ein Onlineshop ist schnell eröffnet. Shopsoftware installieren, Bilder hochladen und schon klingelt es in der digitalen Kasse. Kosten fallen eh kaum an, da man sich ja die Miete für das Lokal spart. Ist es wirklich so einfach? Nein, natürlich nicht. Ohne zahlenbasierte Planung kann ein Onlineshop schnell zur finanziellen Herausforderung werden. Nur wenn man die genauen Kosten kennt, kann man auch Chancen und Risiken abschätzen. Kosten für die Erstellung, den laufenden Betrieb, Kosten für Zahlungsmittel, Retouren, Gütesiegel und Onlinewerbung. Wenn Sie

Ihre Produkte auch auf Marktplätzen verkaufen kommen fallen meist Provisionen an ... all das gehört in den Kostenplan. Dazu kommen Margenberechnungen, Rentabilitätsrechnungen und klassische Kennzahlen: Rechnet sich mein Onlineshop? In einfachen Beispielen zeigen wir, wie man eine Kostenplanung für das Abenteuer eCommerce erstellt und was ein Onlineshop kostet.

Nach dem Shop ist vor dem Marketing: Wie funktioniert eigentlich eine Newsletter-Software und welche Funktionen sollte diese beherrschen? Wie sie bestehende Kunden mit Newsletter-Marketing auf Ihren neuen Shop aufmerksam machen erfahren Sie im zweiten Teil des Vortrages. Bounce-Liste abarbeiten, persönliche Anrede einbauen und Call-2-Action Buttons integrieren sind nach dem Vortrag keine Fremdwörter mehr. Wir zeigen, anhand eines Beispiels aus der Praxis mit einer gängigen Newsletter-Software, wie Sie einfach und unkompliziert Ihre eMailmarketing-Kampagnen aufsetzen.

» [Zur Veranstaltungs-Nachschau inkl. Video-on-Demand](#)

Unsere Partner

