



Versand-, Internet- und allgemeiner Handel - Wien

ECC WEB TALKS zu brandaktuellen Themen

Melden Sie sich gleich kostenfrei an

16.11.2021 / 14:00 Uhr | Die (digitale?) Customer Journey

Erster Anlaufpunkt: Google, Amazon oder Printkatalog?

Die Customer Journey moderner B2B-Einkäufer:innen wird immer vielfältiger und die Anzahl der Touchpoints nimmt weiter zu. Doch welchen Einfluss hat die Digitalisierung auf das Einkaufsverhalten und wie wirkt sich das auf gesamte Einkaufsprozesse aus?

Diese und weitere Insights liefern Melissa Fröhlich und Michael Mertens aus der brandneuen Studienreihe „Der moderne B2B-Einkauf“. In der großangelegten Studie wurden über 500 B2B-Beschaffer:innen zum Einkaufsverhalten, Herausforderungen und Servicenutzung befragt.

Der erste Teil der Studie wird am Tag des WEB TALKS veröffentlicht.

[zur kostenfreien Anmeldung](#)

18.11.2021 / 11:00 Uh | Sprung nach Europa: Internationales Payment und vertriebliche Finanzprozesse im Griff

Ihr habt die europäische Expansion auf der Agenda und steht vor Fragen wie: Was ist der optimale Zahlartenmix pro Land? Habe ich ein erhöhtes Ausfall- oder sogar Betrugsrisiko? Was brauche ich darüber hinaus, damit ich für meine Leistungen mein Geld erhalte? Und wie setze ich meine vertrieblichen Finanzprozesse insgesamt so auf, dass ich sicher, compliant und skalierbar aufgestellt bin?

Zu diesen und weiteren Themen möchte ich euch Infos und spannende Einblicke mitbringen. So wird aus eurem Plan am Ende mehr Umsatz und Gewinn.

[zur kostenfreien Anmeldung](#)

18.11.2021 / 14:00 Uhr | Personal 4.0 – Mitarbeitende halten, statt neue gewinnen

Neue Mitarbeitende zu finden ist neben der Digitalisierung DIE Mammutaufgabe im Handel. Unternehmen investieren Zeit, Geld und Energie in die Personalsuche, Recruiting und Einarbeitung – Ressourcen, die stärker in die Mitarbeiterbindung, als in die Suche neuer Mitarbeiter fließen sollten. Aber wie? Sinnorientierung, Beteiligung und Transparenz treiben Mitarbeitende immer stärker an, als finanzielle Anreize.

Aus diesem Grund werden ca. 40 Mrd. jährlich in die betriebliche Weiterbildung investiert. Aber ist dieses Geld tatsächlich gut angelegt? Werden Beschäftigte durch ein paar Seminare im Jahr langfristig ans Unternehmen gebunden? In diesem Experten-Talk werden die Erwartungen von (potenziellen) Mitarbeiter:innen beleuchtet, warum neue innovative Aus- und Weiterbildungsformen notwendig sind und wie sich diese auf die Mitarbeiterhaltung nachhaltig auswirken.

[zur kostenfreien Anmeldung](#)

23.11.2021 / 14:00 Uh | GAMECHANGER Corona – Erodiert im Einzelhandel auch das Weihnachtsgeschäft?

Corona verändert die Welt grundlegend und hat noch immer massive Auswirkungen auf unser Leben und tägliches Handeln. Megatrends werden neu justiert, das Kundenverhalten ändert sich, bestehende Handelsstrukturen werden neu sortiert. Die Dynamik der aktuellen Veränderung ist gewaltig, die Entwicklungen vielschichtig, die Herausforderungen für den Einzelhandel groß.

Wie sieht die Lage im Einzelhandel aktuell aus? Wie sind die Erwartungen für das Weihnachtsgeschäft? Wer gewinnt, wer verliert? Wie können und sollten Einzelhändler jetzt agieren? Im WEB TALK diskutieren Dr. Kai Hudetz und Jochen Schnell, Principal bei der INTARGIA Managementberatung GmbH und ehemaliges Vorstandsmitglied der INTERSPORT Deutschland eG, erneut, welche gravierenden Veränderungen weiterhin zu erwarten sind und welche konkreten Chancen sich daraus für den Handel in unterschiedlichen Kategorien und an verschiedenen Standorten für das Weihnachtsgeschäft und darüber hinaus ableiten lassen.

[zur kostenfreien Anmeldung](#)

25.11.2021 / 11:00 Uhr | DAS 11.11. GLOBAL SHOPPING FESTIVAL 2021 – EXKLUSIVE BLICKE HINTER DIE KULISSEN DES ALIBABA-EVENTS

Das Global Shopping Festival am 11.11., auch bekannt als Singles Day, ist das größte Shopping Festival der Welt und besonders in China jedes Jahr aufs Neue ein Erlebnis für Konsument:innen. Im WEB TALK wird Karl Wehner, Managing Director Deutschland, Österreich, Schweiz, CEE und Türkei bei der Alibaba Group, exklusive Blicke hinter die Kulissen des diesjährigen 11.11. werfen und aufzeigen, mit welchen neuen Features die Alibaba-Plattformen ihren Partnermarken aus Deutschland und der ganzen Welt ermöglichen, chinesischen Konsument:innen ein noch aufregenderes Einkaufserlebnis zu bieten.

[zur kostenfreien Anmeldung](#)

30.11.2021 / 14:00 Uhr | Next Level Shit im E-Commerce

In unserem WEB TALK mit Silvia Wedel erfahrt ihr, welche Highlights der letzten 25 Jahre den E-Commerce von heute maßgebend geprägt haben. Natürlich wagen wir auch einen Blick in die Zukunft und schauen uns den „Next Level Shit im E-Commerce“ an.

Angefangen bei der Zeit, in der man noch Produktpreise im Quelltext ändern konnte, bis hin zu Voice Search und SmartHome werden wir uns die wichtigsten Stationen, Ups & Downs im E-Commerce anschauen - das aber nur im Schnelldurchlauf. Interessant wird es, wenn wir unter die Lupe nehmen, was wirklich für den Onlinekunden von heute und morgen wichtig ist und welche Trends die absoluten Must-haves für Onlinehändler sind, weil es einfach erwartet wird. Auch Themen wie Plattformen, Social Media, Social Selling, Storytelling sowie Preisvergleich, Produktdarstellung und Beratung werden immer mehr Platz in der Optimierung eures Onlinehandels einnehmen.

Denn: es wird immer der Mensch mit seinen individuellen Bedürfnissen im Fokus stehen.

[zur kostenfreien Anmeldung](#)

02.12.2021 / 14:00 Uhr | Digitale Eingangstür – so steigert ihr euren Umsatz im digitalen Handel

Der Online-Handel boomt weiterhin, doch wovon hängt der Erfolg ab und welche Rolle spielen dabei Produktinformationen? In diesem Webinar zeigt Marko Stuka von inriver, was ihr über die digitale Eingangstür des Unternehmens wissen solltet, welche Fehler im Zusammenhang mit Produktinformationen unbedingt vermieden werden sollten, was stattdessen die Must-haves guter Produktinformationen sind und wie das alles dazu beitragen kann den Umsatz zu steigern.

Erlebt live, wie ihr alle wichtigen Parameter zu euren Produktinformationen immer im Blick behaltet. Dieses Webinar richtet sich an alle, die für Produktinformationen und deren optimale Ausspielung an alle Touchpoints verantwortlich sind, an E-Commerce Manager und jeden Marketer, der mehr über Online-Handel lernen möchte.

- Die Digitale Eingangstür
- Was alles schiefgehen kann
- Die Must-haves guter Produktinhalte
- Umsatzverluste vermeiden & Umsatz steigern
- Live: Performance der Produktinformationen über alle Touchpoints monitoren

[zur kostenfreien Anmeldung](#)

14.12.2021 / 14:00 Uhr | Handel(n) in und nach der Pandemie – was 2021 war, was 2022 wird

Covid-19 hat unser aller Konsumentenverhalten dramatisch verändert und stellt damit den Einzelhandel vor große Herausforderungen. Aber auch Großhändler und Hersteller müssen sich an neue Rahmenbedingungen anpassen. Innenstädte werden sich verändern müssen, um ihre Attraktivität zu erhalten oder gar zu steigern. Ein differenzierter Blick auf die Entwicklung der letzten Monate ist erforderlich, um die vielschichtigen Veränderungen zu antizipieren, die den Handel im kommenden Jahr erwarten werden.

IFH-Direktor Prof. Dr. Werner Reinartz und IFH-Geschäftsführer und Dr. Kai Hudetz blicken gemeinsam auf ein turbulentes Jahr für den Handel zurück und diskutieren Handelsszenarien für 2022 und darüber hinaus.

[zur kostenfreien Anmeldung](#)

25.01.2022 / 14:00 Uhr | Service als Kundenbindungsinstrument

Kostenersparnis, Prozessdigitalisierung und Inspiration - das müssen Services und Dienstleistungen im B2B-Handelsumfeld leisten, um Kund:innen nachhaltig zu binden.

Das Gebot der Stunde ist es, herauszufinden, welche Services wirklich von den B2B-Einkäufer:innen nachgefragt werden.

Diese und weitere Insights liefern Melissa Fröhlich und Michael Mertens aus der brandneuen Studienreihe „Der moderne B2B-Einkauf“. In der großangelegten Studie wurden über 500 B2B-Beschaffer:innen zum Einkaufsverhalten, Herausforderungen und Servicenutzung befragt.

Der dritte Teil der Studie wird am Tag des WEB TALKS veröffentlicht.

[zur kostenfreien Anmeldung](#)