

Seminar

# Omni-Channel Crashkurs

## Der Weg zum erfolgreichen Omni-Channel-Vertrieb



Der dreitägige Crashkurs zum Thema Omni-Channel befähigt die Teilnehmenden, die Geschäfts-ausrichtung auf den vermehrten Online-Einkauf der Kunden anzupassen und notwendige taktische Massnahmen zu ergreifen.

### Handlungskompetenzen

- Ausrichtung von Strategie, Kultur, Prozessen und Organisation auf die Anforderungen des Omni-Channel Retailings. Transformation vom Multi-Channel zum Omni-Channel-Retailer.
- Verständnis und Anwendung von Recherche- und Messmethoden zur Erlangung der Präferenzen und Shopper Insights.
- Praktische Anwendung der Erkenntnisse des Transaktionsprozesses im eCommerce/Online-Handel und situationsgerechte Wahl von Online-Marketingmethoden.
- Anwendung der 360°-Kundensicht-Methodik für den richtigen Marktbearbeitungsmix in Vertrieb und Marketing, Sichtbarmachung und Messung der Shopper Journey.
- Anwenden und Testen von wertvollen Online-Tools und -Lösungen.

### Ausbildungsmethodik

Basierend auf Impulsreferaten zu den einzelnen Themen werden die Erkenntnisse mithilfe von Fallstudien und Use Cases praktisch geübt. Den Abschluss der einzelnen Themen bildet die Adaption der Erkenntnisse im eigenen Unternehmen.

Externe Experten und Lösungsanbieter bereichern das Seminar mit ihren praxisorientierten Beiträgen:

- Yagora: Recherche und Messung von Shopper Insights im Online-Handel
- Okomo: eCommerce Transaktionsprozess und Videoberatung
- Online Marketing Agentur (OMA): Online-Marketing-Strategie und -Tools
- Accelerom: 360° Kundensicht / Touchpoint-Management

---

“Der Wandel im Einzelhandel beeinflusst sowohl Kunden als auch Handel und Industrie. Kunden tätigen ihre Einkäufe vermehrt online. Handel und Industrie haben ihre Geschäftsmodelle auf die zusätzlichen Online-Kunden auszurichten.”

Solution Partner

accelerom<sup>®</sup>  OKOMO

 OMA  
Online Marketing Agentur

 Yagora  
Shopper Data. Knowledge. Actions.