



3. Praxis Seminar Villa Boveri / 21.06.2007

e-Selling

**Künftige Verkaufsstrategien mit
modernen e-Business Komponenten**

**Dominik Hunziker
CEO / eSystems**





Lerne aus der Vergangenheit!

Zitat:

„Bereits vor 10 Jahren haben sich Unternehmen durch die Wahl der gewählten e-Business Strategie ihre Weichen gestellt – Auch die aufs Abstellgleis!“

Praxisbeispiele:

- Dell | Maxdata
- Otto Versand | Le Shop
- Ackermann | Veillon





Die Herausforderung

- **Absatz im Internet steigt erheblich**
- **Marktverdrängung im Internet / Versandhandel**
- **Weltweite Preistransparenz**
- **Kurzer Produkt Live Cycle**
- **Rasche Änderung der Unternehmensorganisation**
- **Permission Based Marketing**
- **Special Interest Marketing**





Die Chancen

- **Schneller Wachstum**
- **Verdrängung von Mitbewerber**
- **Rasche Produktvermarktung**
- **Imageaufbau**
- **Test von Benutzergruppen (Einkauf)**
- **Zielgerichtete Vermarktungen**





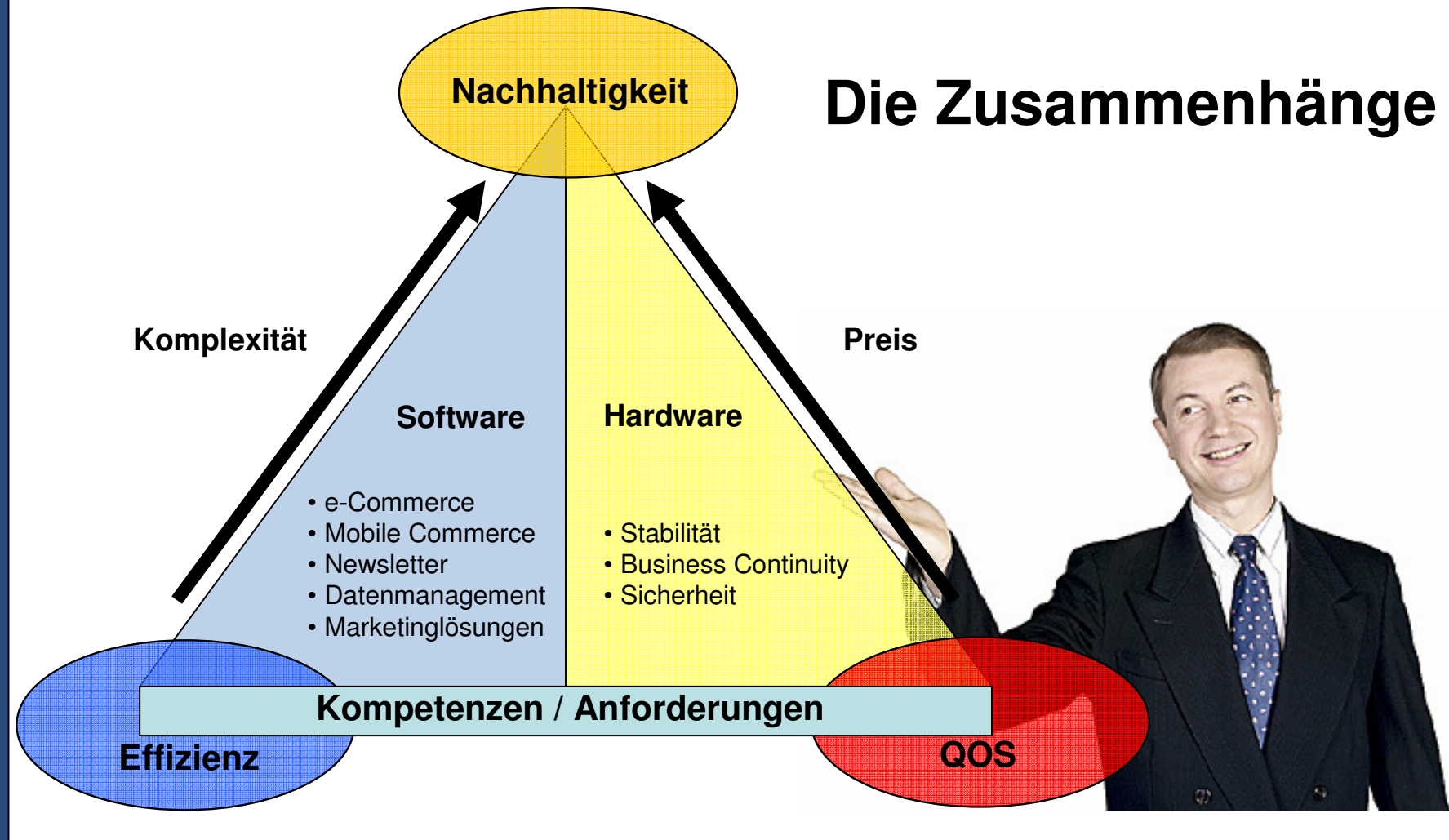
Die Gefahren

- **Fehlende Ressourcen**
- **Unvollständige Salesstrategie**
- **Falscher Marketing-Mix**
- **Teure Software-Erweiterungen**
- **Verlust von Marktanteilen**
- **Fehlende Systemintegration**





Die Zusammenhänge





Aus der Praxis

- **e-Commerce Gesamtlösungen**
- **SHOP-Systeme**
- **Shop in Shop-Systeme**
- **Mobile Marketing**
- **e-Business Print Solution**
- **Permission based Newsletter**
- **Web-Controlling**
- **Kundenmanagement (CRM)**
- **QOS und Management**

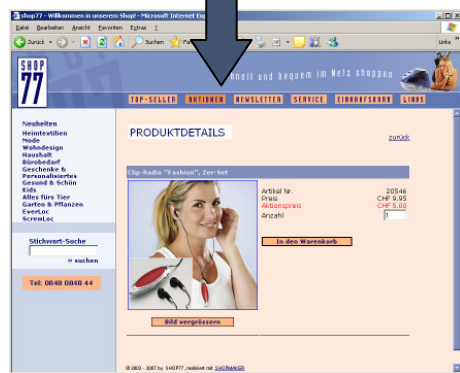




Mobile Marketing (Kommunikationsträger für e-Commerce)



Customer



SHOP-System



Handy-Promotion



Promo-POS



Happy Customer

eShop-Promotion



e-Business meets Print Solution

(Interaktive Kataloge clever online verbinden)



Kunde



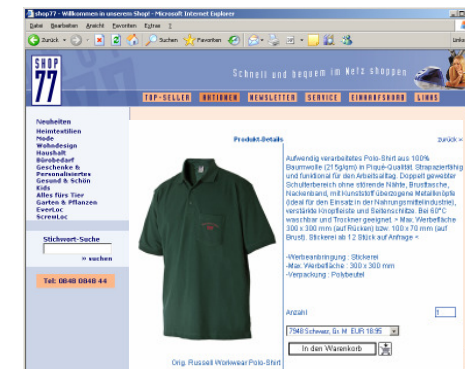
Print-Katalog
Werbeflyer



Interaktiver Online
Print-Katalog
Werbeflyer



E-Shop





Newsletter die Hassliebe

(Permission based Marketing)



Customer



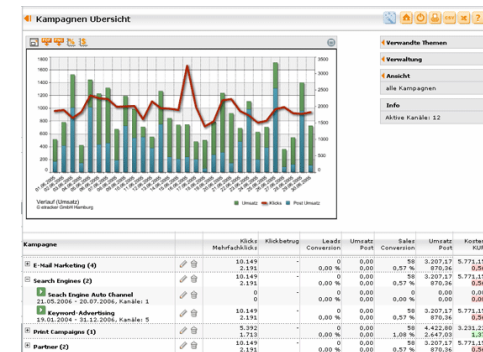
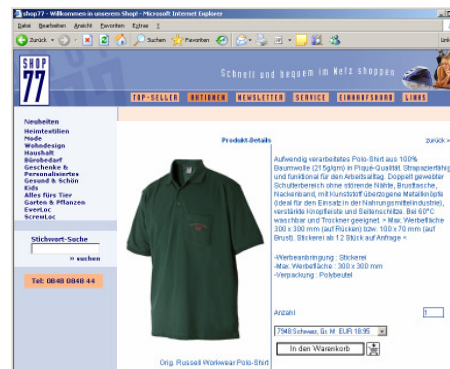
Promotion



Newsletter



E-Shop



Realtime Statistik





Web-Controlling

(Ersetzt die klassische Logfile-Analyse)

Besucher Heute
 Letzte Aktualisierung: 20.06.2007 14:53

		Prognose
Besucher	11.022	24.375
Quereinsteiger	9.477	
Wiederkehrende Besucher	3.525	
Page Impressions	161.246	311.570

Besucher aktueller Monat
 Letzte Aktualisierung: 20.06.2007 09:02

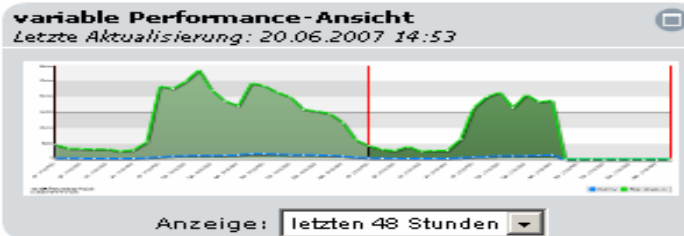
Besucher	398.000
Quereinsteiger	341.989
Wiederkehrende Besucher	138.027
Page Impressions	5.267.519

Besucher Gestern
 Letzte Aktualisierung: 20.06.2007 09:02

Besucher	24.125
Quereinsteiger	20.730
Wiederkehrende Besucher	8.106
Page Impressions	338.941

Besucher letzten Monat
 Letzte Aktualisierung: 20.06.2007 09:02

Besucher	731.533
Quereinsteiger	622.077
Wiederkehrende Besucher	258.335
Page Impressions	9.882.495



pro Land
 Letzte Aktualisierung: 20.06.2007 09:02

Land		
Germany	3.232.070	49,63%
United States	325.039	4,99%
Austria	317.218	4,87%
Spain	182.872	2,81%
andere	2.455.241	37,70%



Web-Controlling

Um was geht es?

Echtzeit-Webstatistiken

- Kampagnen- Analysen
- Live Besucher-Tracking



Was bringt es?

Werbemittel Kontrolle

- Kundengewinnungskosten
- Umsatzpotentiale
- Erreichten Ziele





Web-Controlling

Suchwortanalysen

- Erfolgreichsten Suchwörter
- Keyword-Advertising
- Suchwort-Optimierung

Kampagnen-genaue Warenkorbanalysen

- Umsätze Artikel und Warengruppen
- Cross- und Up-selling Potentiale

Stadt-genaue Geo-Analysen

- Geografischen Reichweitenanalyse
- Wirkungsweise des regionalen Marketings





Web-Controlling

Open Rate (%)

Der prozentuale Anteil der HTML eMails, die geöffnet wurden.

Clickthrough-Rate (%)

Anzahl der Clickthrough geteilt durch die Anzahl der betrachteten Werbebanner bzw. gesendeten eMails.

Konversions-Rate (%)

Anzahl der Kaufabschlüsse geteilt durch die Anzahl der Besucher

Marketingkosten pro Verkauf (\$)

Kosten der Werbung geteilt durch die Anzahl der Verkäufe, die direkt der Werbekampagne zuzuordnen sind.



QOS und Management

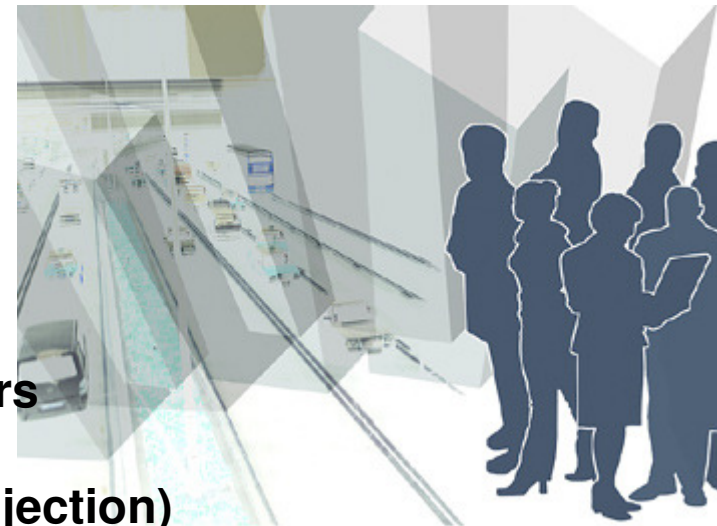
Die eBusiness Lösung muss funktionieren

Massnahmen:

- **Kontrolle via Traffic Management**
- **Business Continuity**
- **Application Security**
- **Intrusion Prevention**
- **Remote Clients via SSL/VPN**

Risiken:

- **Kompletter Ausfall des Umsatzträgers**
- **Erpressung und kriminelle Angriffe**
- **Hacker (Intrusions, Phishing, SQL Injection)**





Herzlichen Dank, für Ihre Aufmerksamkeit

Dominik Hunziker / dhunziker@e01.ch

CEO / eSystems

