

## Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach per Mail ([info@praxis-akademie.ch](mailto:info@praxis-akademie.ch)) an oder folgen Sie dem Direktlink im Web [www.praxis-akademie.ch/Z2FL](http://www.praxis-akademie.ch/Z2FL).

Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Die Reihenfolge der Anmeldungen wird berücksichtigt.

## Kosten

**Mitglieder Solothurner Handelskammer, SMZ, SWISS PRECISION und kgv-so**

Seminar pauschal CHF 150.00 (inkl. allfälliger MWST)

**Nichtmitglieder**

Seminar pauschal CHF 225.00 (inkl. allfälliger MWST)

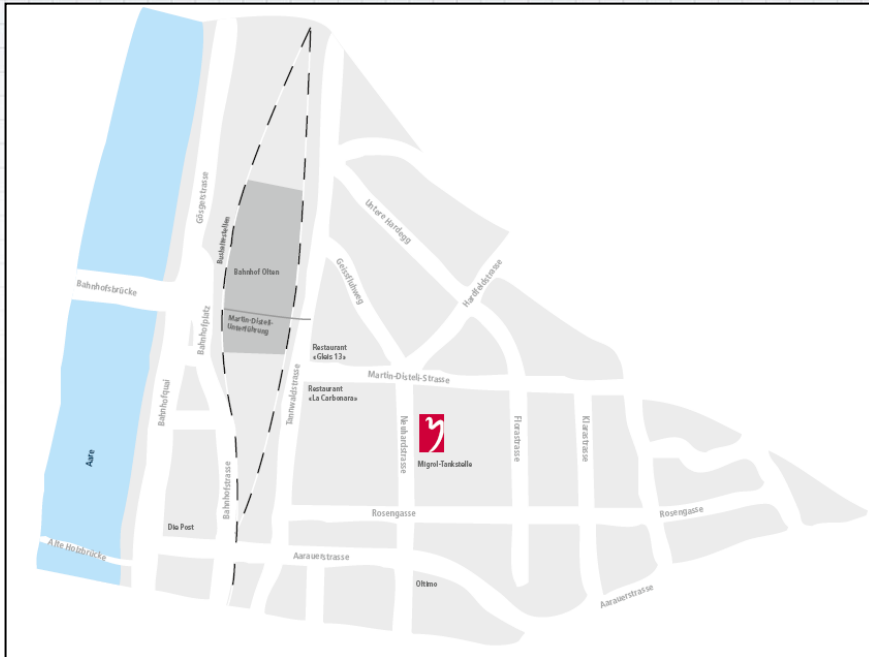
Die Rechnung erhalten Sie mit der Teilnahmebestätigung. Aus organisatorischen Gründen müssen wir bei Abmeldung nach Erhalt der Teilnahmebestätigung 50% der Gebühr verrechnen. Ab 48 Stunden vor dem Anlass verrechnen wir die gesamte Gebühr. Selbstverständlich kann Ihre Anmeldung auch übertragen werden.

## Durchführungsort

**MySign AG, Neuhardstrasse 38, 4600 Olten**

**PW:** Parkhaus Neuhard (neben MySign), Neuhardstrasse, 4600 Olten

**Bus/Bahn:** 3 Gehminuten vom Bahnhof Olten

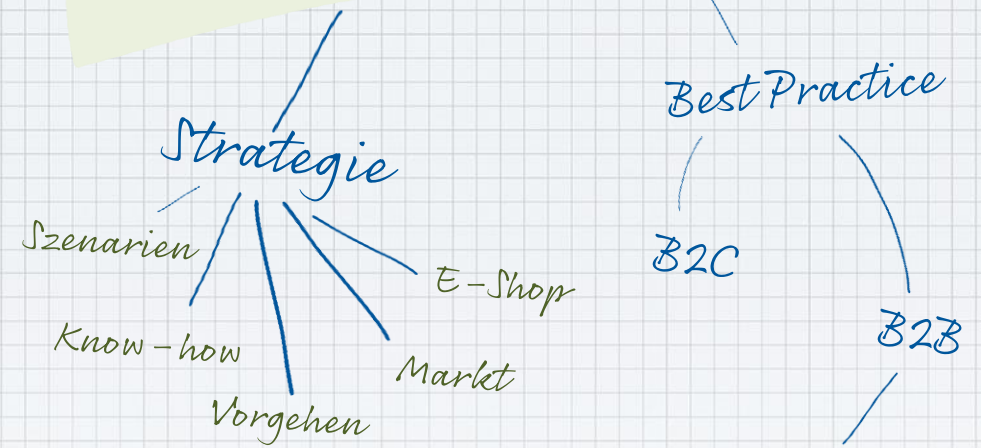


SOHK Praxis-Akademie

Wissens - Wert für Unternehmen.

# E-Commerce

Potenziale, Chancen und Risiken



**Datum:** Dienstag, 24. November 2015  
**Zeit:** 16:00 – 19:00 Uhr, mit anschließendem Networking-Apéro  
**Ort:** MySign AG, Olten

**Inhalt:** In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick über den E-Commerce Markt. Wir zeigen Ihnen auf, wie Sie die Chancen, Risiken und das Potential von E-Commerce für Ihr Unternehmen erkennen können. Zudem werden Ihnen anhand von konkreten Praxisbeispielen aus dem Bereich B2B und B2C die Erfolgsfaktoren im E-Commerce verdeutlicht.

Querschnitts-  
Thema ICT

# Veranstaltungsinhalt

## Zum Thema

Das Marktumfeld mit steigendem Konkurrenz- und Kostendruck sowie die kontinuierlich fortschreitende Digitalisierung fordern die Unternehmen täglich heraus. Der Einstieg in den E-Commerce kann Ihnen neue Wettbewerbsvorteile verschaffen; doch nur dann, wenn Sie eine entsprechende Strategie verfolgen und diese konsequent umsetzen.

Wir geben Ihnen einen Überblick über den E-Commerce Markt und zeigen Ihnen auf, wie Sie die Chancen, Risiken und das Potential von E-Commerce für Ihr Unternehmen erkennen können. Einmal vom Potential von E-Commerce überzeugt, gilt es das Projekt richtig aufzugleisen. Sie lernen, wie man vorgeht und welche Stolpersteine zu beachten sind.

Mit zwei konkreten Praxisbeispielen aus dem Bereich B2B und B2C verdeutlichen wir Ihnen die Erfolgsfaktoren im E-Commerce, zeigen Ihnen wie man die wichtigste Kennzahl im E-Commerce, die Konversionsrate, verbessern kann und schaffen eine ideale Grundlage für eine anregende Diskussion.

## Zielgruppe

Die Veranstaltung richtet sich an Inhaber, Mitglieder der Geschäftsleitung, Marketing- und ICT-Verantwortliche sowie andere Interessierte.

## Inhalt

- Überblick E-Commerce Markt
- Wieso sollte ein Unternehmen überhaupt in den E-Commerce einsteigen?
- Vorgehen und Stolpersteine im E-Commerce Projekt
- Erfolgsfaktoren
- Konversionsrate und wie man sie verbessert
- Praxisbeispiele B2B / B2C

## Kursziele

- Potential für E-Commerce im eigenen Unternehmen erkennen
- Chancen und Risiken im Projektvorgehen erkennen
- Know-how Transfer anhand von Anwendungsbeispielen erzielen

# Programm

- 16:00 Uhr**    **Begrüssung**  
Christian Hunziker, Stv. Direktor Solothurner Handelskammer
- 16:05 Uhr**    **E-Commerce Markt und Potential für Ihr Unternehmen**
- 16:30 Uhr**    **Vorgehen, Stolpersteine und Erfolgsfaktoren**
- 17:00 Uhr**    **kurze Pause**
- 17:15 Uhr**    **Know-how-Transfer aus konkreten Praxisbeispielen**  
B2B: Bedeutung von E-Commerce bei der Firma R. Nussbaum AG  
B2C: E-Commerce Erfolgsfaktoren bei Linsenmax – der Online-Shop für supergünstige Kontaktlinsen
- 18:30 Uhr**    **Diskussion und Fragen**
- 19:00 Uhr**    **Schlusswort und Einladung zum Networking-Apéro**

## Referent

**Mike Müller** ist Unternehmer und Webdenker. Er ist Mitgründer und -inhaber der MySign AG. Seit rund 18 Jahren setzt er sich mit der Entwicklung von Webtechnologien auseinander und initiierte verschiedene E-Commerce-Unternehmen. Er gilt in der Branche als ausgewiesener Experte im Bereich E-Commerce und Usability.

