



Herzlich Willkommen.
Schön, dass Sie da sind.





Steckbrief

Wer ist VIOSYS?

IT Software- und Systemhaus
gegründet im Jahr 2000, aktuell 10 Mitarbeiter inkl. 3 Auszubildende

Was macht VIOSYS?





Wir programmieren...

Produkt- und Leistungsangebot von VIOSYS

Bereich Internet / Intranet

- Internetauftritte für Firmenkunden
- Entwicklung und Programmierung von Portalen und Shopsystemen
- Programmierung Back-Office-Systemen

Bereich Beratung

- Entwicklung von internetbasierten Geschäftsmodellen
- Prüfung und Optimierung für Suchmaschinen

Bereich Softwareentwicklung und Dienste

- Web-Datenbanken und Systemapplikationen
- Eigene Entwicklungsumgebung (VIO.Matrix®)
- Bereitstellung und Betreuung von Webservern (Hosting)





Start





Start

...und kämpfen für den Erfolg in jedem Projekt





Zusammenfassung des Steckbriefes

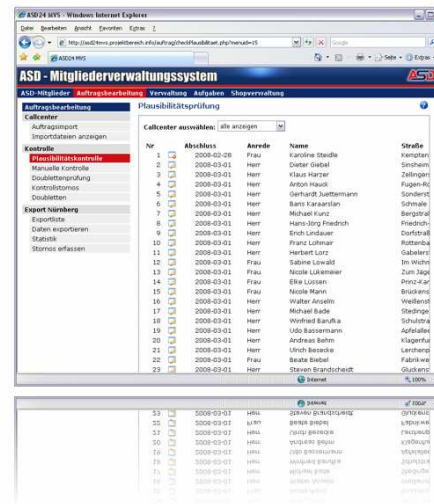
Start



Präsentationen & Shopsysteme für das Internet



Betriebliche Webanwendungen im Intranet



Individuelle Datenbank- und Softwarelösungen





Start

...in einem Satz, wenn's nicht drauf ankommt



**...“die machen was mit Webseiten
und so.”**





...und wenn es wirklich wichtig ist

Start

Erik Kahnt
0175 - 5 77 11 36



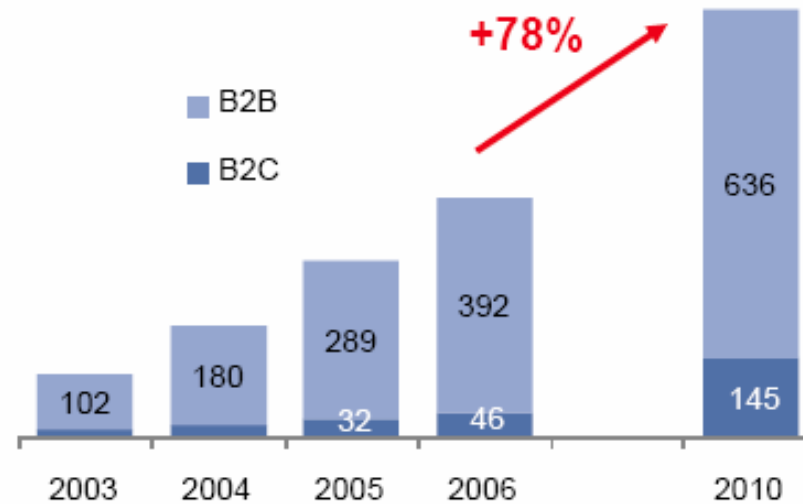


Start

Thema

Solche Grafiken...

Umsatz in Mrd. Euro in Deutschland



Quelle: BITKOM 2007

© ibi research 2009 | www.ecommerce-leitfaden.de | Seite 10



20. Business-Frühstück

Start

Thema

...lassen Kinderträume erwachen.



11/3/13

Carl Barks (1901 - 2000)

SPORT OF TYCOONS
CARL BARKS

Carl Barks

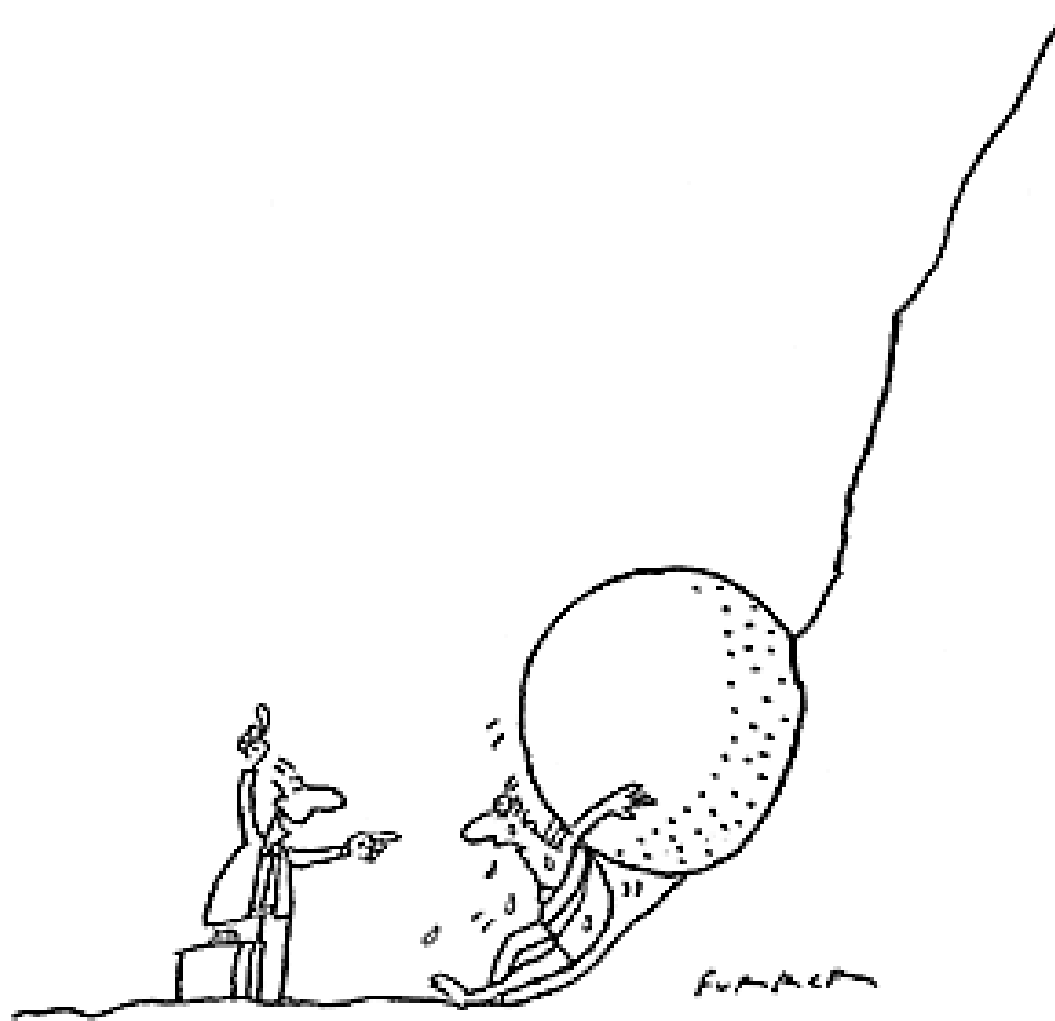




Start

Thema

...die mit der Realität nicht viel zu tun haben.





Start

Thema



Ein Tipp: www.ecommerce-leitfaden.de

Im Internet verkaufen – aber richtig!	24
„Was, Sie verkaufen noch nicht im Internet?“	25
E-Commerce: Ja – aber wie?	30
Viele Wege führen ins Internet	30
Mehrwerte durch online + offl ine	36
Ohne Pannen und Umwege ans Ziel – was bei der Umsetzung zu beachten ist	40
Gut geplant ist halb gewonnen!	41
Shop-Lösungen – welche ist die Richtige?	43
Die Domain – Ihr guter Name im Internet	46
Gefunden! – Bekanntmachung des Internet-Angebots	52
Abmahnungen vermeiden – Ihre Pfl ichten im E-Commerce	55
Vor dem Start – testen, testen, testen!	68





Start

Thema

„Pflichtaufgaben“

- Richten Sie sich auf eine intensive Planungsphase ein.
- Investieren Sie Zeit in eine ausgiebige Marktanalyse
- Planen Sie die Umsetzung Ihrer Internet-Strategie möglichst nah an ihrem existierenden Geschäft
- Analysieren Sie sehr genau die bestehenden internen Abläufe.





Start

Thema

Grundfragen

- Eignet sich ein Produkt für den Verkauf im Internet?
- Wie kommen die Produkte zum Kunden?
- Welche Preise kann ich erzielen?
- Womit / Worüber verkaufe ich eigentlich?
- Wann soll das Ganze Gewinn abwerfen?
- Und... wer macht das eigentlich alles?





Start

Thema



Herausforderungen

- Wahl der passenden Shop-Software
(Wie finde ich das Richtige angesichts unüberschaubar vieler Möglichkeiten)
- Vertriebskanäle; viele Wege führen ins Internet
 - Verkaufsplattformen
 - Auktionsplattformen
 - Verkauf über Sub-Shops
 - Eigener Shop
 - Newsletter als eigenständiger „Kanal“
- Pflege des Produktangebotes
(manuell oder teilautomatisiert für gute Inhalte)
- Gefunden werden.
(Werben im Internet oder ganz klassisch oder kreuz und quer)
- Rechtliche Fallstricke
(Vermeidung von Abmahnungen)
- Abarbeitung der Bestellungen
- Lagerhaltung, Lieferfähigkeit und Logistik
- Zahlungsverfahren und Finanzierung
- Service, Gewährleistung, Kulanz, Umgang mit Retouren
- Denken und Fühlen wie ein Kunde (Der Usability-Test)

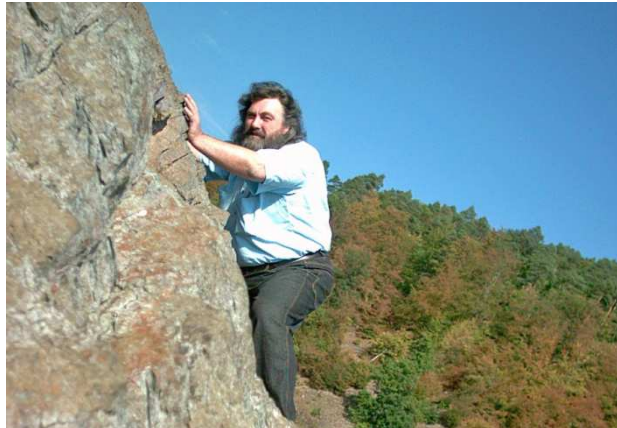


Start

Thema

Fazit

Nur Mut. Es ist Ihre Entscheidung!



Zu finden unter www.neandertaler2307.de



Zu finden unter Google Bildsuche: Bergsteiger

