

# AGENDA

trepcademy

## E-Commerce Basics Seminar

Das erwartet dich beim **E-Commerce Basics Seminar** im Detail:

### Lesson 1: Einführung und strategisches Fundament

#### Grundlagen und Erfolgsfaktoren im E-Commerce

Lerne die wichtigsten Grundlagen des E-Commerce und Treiber für nachhaltige Online-Shop-Erfolge kennen – von der smarten Produktwahl über die Marktpositionierung bis zur individuellen Zielgruppenansprache.

- Grundlagen des E-Commerce
- Kernfaktoren für den Markteintritt
- Bedeutung von USP und Alleinstellung
- Risiken und Fehlerquellen vermeiden

#### Strategisches Denken: Vom Geschäftsmodell bis zum Shop-Konzept

Wie entwickelt man aus einer Idee ein tragfähiges E-Commerce-Konzept? Wir beleuchten kundenorientierte Zieldefinition und entwickeln gemeinsam die ersten Bausteine eines erfolgreichen Shops.

- Zielgruppenanalyse und Marktbeobachtung
- Bedarfsorientierte Produktentwicklung
- Langfristige Planung vs. schnelle Umsetzung

## **Praxis: Eigene Shop-Idee oder Ist-Analyse**

Der erste Praxisblock: du wendest das Gelernte direkt an und skizzierst entweder deine eigene Shop-Idee oder analysierst deinen bestehenden Shop auf strategische Stärken und Schwächen.

- Leitfaden für schnelle Analyse
- Feedbackrunde im Plenum
- Persönlichen Ziel- und Maßnahmenplan definieren

## **Lesson 2: Shop-Struktur und Conversion-Strecken**

### **Shop-Architektur und Seitenstruktur verstehen**

Wir besprechen, warum eine psychologisch durchdachte Seitenstruktur entscheidend für Conversions ist und wie Kategorien, Navigation und Produktseiten optimal zusammenspielen.

- Von Startseite bis Checkout: Customer Journey
- Conversion-optimierte Navigation gestalten
- Vermeidung von Conversion-Killern

### **58 Best Practices und Optimierungsmöglichkeiten**

Welche Elemente sorgen für Vertrauen und Kaufbereitschaft? Du lernst wichtige Best Practices für Layout, Bildsprache, Texte, Trust und mehr Conversions kennen.

- Der 58-Punkte Plan
- Storytelling und visuelle Reize
- Bewertungen und Social Proof richtig einsetzen

## **Lesson 3: Conversion-Optimierung und Nutzererlebnis**

### **Verständnis von Conversion Rate und Optimierungspotenz.**

Wir analysieren, was unter einer guten Conversion Rate zu verstehen ist, wie man sie misst und wo versteckte Umsatzpotenziale liegen.

- Relevante KPIs und ihre Bedeutung
- Typische Conversion-Hürden erkennen
- Micro-Conversions als Frühindikatoren

### **Nutzerführung und Entscheidungspsychologie**

Du lernst, wie psychologische Trigger, kognitive Dissonanzreduktion und gezielte Nutzerführung das Einkaufserlebnis verbessern und Kaufabbrüche reduzieren können.

- Einsatz von Farben und Call-to-Action
- Reduktion von Komplexität
- Vertrauen und Sicherheit vermitteln

### **Praxis: Quick-Wins identifizieren und testen**

Du analysierst deinen eigenen Shop oder ein reales Beispiel und erarbeitest konkrete Optimierungsideen, die sofort umgesetzt oder getestet werden können.

- Analyse von Quick Wins
- Checkliste für Conversion-Hebel
- Praxisbeispiele im Plenum diskutieren

## **Lesson 4: Vermarktung und Sichtbarkeit**

### **SEO und Sichtbarkeit strategisch aufbauen**

Grundlagen der Suchmaschinenoptimierung für Shops, inklusive SEO-Fundament für Produktseiten und die Bedeutung von Google Merchant Center und GA4.

- Keyword-Strategie und On-Page-Optimierung
- Technische SEO-Basics für Einsteiger
- Performance-Messung mit GA4

## **Paid und Organic: Multichannel-Marketing verstehen**

Du lernst, wie sich organische und bezahlte Kanäle kombinieren lassen – von Social Media und E-Mail Marketing bis Google Ads – um gezielt Zielgruppen zu erreichen.

- Überblick über Multichannel-Marketing
- Auswahl passender Marketingkanäle
- Content-Strategie für Shops

## **Lesson 5: Tools, Systeme und Automatisierung**

### **Shop-Systeme im Vergleich – was passt zu mir?**

Wir stellen führende Plattformen (Shopify, JTL, Shopware etc.) vor und erklären die Vor- und Nachteile modularer Shopsysteme für unterschiedliche Anforderungen.

- Kriterien zur Systemauswahl
- Plug & Play vs. Individualisierung
- Kosten- und Aufwandsübersicht

### **Unverzichtbare Tools für Analyse und Optimierung**

Welche Tools und Helferlein braucht man wirklich? Von Analytics-Tools über automatisiertes E-Mail-Marketing bis zur Warenwirtschaft – ein Überblick, was nützt und was verzichtbar ist.

- Auswahl und Anbindung von Tools
- Anwendungsbeispiele im Shop-Alltag
- Datenschutz und DSGVO-Hinweise

## **Lesson 6: Live-Analyse und individueller Fahrplan**

### **Live-Shop-Analysen und Best Practice Check**

Instructor und Teilnehmer analysieren reale Online-Shops (eigene oder Beispiele) und identifizieren direktes Verbesserungspotenzial anhand bewährter Kriterien.

- Gemeinsame Fehleranalyse
- Anwendung der Best Practice Checkliste
- Sammeln und Bewerten von Ideen

### **Individueller Fahrplan: Umsetzungsschritte priorisieren**

Du entwickelst in dieser Praxisphase deinen individuellen, maßgeschneiderten Maßnahmen-Fahrplan – klar strukturiert nach Seiten, Kategorien und Optimierungspotenzialen.

- Priorisierung leicht gemacht
- Blueprint als Arbeitsgrundlage
- Feedback und Feinschliff

### **Praxis: Präsentation und Peer-Feedback**

Stelle gerne deinen Umsetzungsplan im Plenum vor, erhalte direktes Feedback vom Instructor und der Gruppe und profitiere von gegenseitigem Erfahrungsaustausch.

- Präsentationsrunde im Seminar
- Konstruktives Peer-Feedback
- Motivation für den Start in die Umsetzung

### **Zusammenfassung und Review**

Am Ende des Seminars verabschieden sich die Teilnehmer mit einem klaren, individuellen Umsetzungs-Fahrplan, konkreten To-Dos und dem Wissen, wie sie Fehler vermeiden und Best Practices gezielt einsetzen. Sie verstehen, wie sie ihre Shopstruktur, Conversion und Vermarktung nachhaltig optimieren und haben im Austausch mit der Gruppe Inspiration und Motivation für ihren erfolgreichen Online-Shop gewonnen.

**Buche jetzt das E-Commerce Basics Seminar und starte durch!**