



# Social Commerce, amazon & Co: Erfolgreich Online verkaufen

Kaum haben Sie Ihre eigenen Produkte und Angebote fertig, geht es ans Verkaufen. Nur wo und wie? Hier lernen Sie, wie Sie die besten Kunden zu geringsten Kosten über die richtigen Kanäle finden. Lernen Sie im Seminar die Antworten auf Fragen wie: Kann ich selber bei amazon verkaufen? Wann ist ein eigener Web-Shop für E-Commerce besser? Wo verdiene ich das meiste Geld? Und was ist mit den anderen Marktplätzen und Plattformen wie ebay, facebook, Instagram oder Otto? Und: Wie bekomme ich mehr Kunden für meine Produkte (#Growth Hacks)?

## Inhalte

- Die besten Vertriebskanäle
  - Wie verkaufe ich meine Produkte? Überblick über direkten/indirekten Vertrieb, B2C, B2B und D2C
  - Top 3 E-Commerce Kanäle
    - Ihr eigener Web-Shop
    - Marktplätze (amazon FBA, ebay, Otto, ...)
    - Social Commerce (Instagram, facebook, ...)
  - Wer sind meine besten Kunden?
  - Vor- und Nachteile und Entscheidungshilfen
- Mehr Umsatz und Growth Hacks
  - Hack #1: Zielgenaue Google-Ads, facebook Ads, amazon Advertising
  - Hack #2: Neue Kunden ohne Kundengewinnungskosten, Wachstum durch SEO
  - Hack #3: Kunden reaktivieren über Gutscheine
- Praxisbeispiele und Diskussion: Ihr Produkt, Ihre Kunden, Ihre optimalen Kanäle

## Termine:

September 2020: tbd

Oktober 2020: tbd

November 2020: tbd

Dezember 2020: tbd

**Teilnehmer:** 4 bis 12

**Ort:** Hamburg Werkheim / Online

**Umfang:** 4h

**Preis:**

**Für wen ist das Seminar interessant:** Gründer\_innen, junge Unternehmen, KMU

**Anmeldung:** [bizcases.de](mailto:bizcases.de), Torsten Sollitzer, Bernhard-Nocht-Str. 81, 20359 Hamburg, 0172 70 66 856  
[ts@bizcases.de](mailto:ts@bizcases.de)

## Trainer



Florian Knust, Jahrgang 1972, Unternehmensberater und Hochschuldozent

- Diplom Volkswirt, Schwerpunkt E-Commerce & Strategie
- Über 20 Jahre Fach- und Führungserfahrung im Bereich Digitaler Vertrieb
- DAX bis Startup