|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Didaktischer Jahresplan (DJP) für das LF 9:  Online-Vertriebskanäle auswählen | | | | | |
| **Lernfeld**  **Lernsituation**  **Zeitrichtwert** | **Handlungskompetenz** | | **Didaktik**  **Organisation**  **Verantwortlichkeit** | **Verknüpfung mit anderen Lernfeldern/Fächern** | |
| **Fachkompetenz** | **Selbst-, Sozial-, Methodenkompetenz** |
| Lernsituation 1 Die Schülerinnen und Schüler analysieren die aktuellen Vertriebskanäle im E-Commerce sowie den stationären Handel und Versandhandel im Hinblick auf Bedeutung und Eignung für den Online-Vertrieb des Unternehmens.  4 UE | **Die Schülerinnen und Schüler (SuS) . . .**   * listen aktuell verwendete Vertriebskanäle auf. * bewerten die Vertriebskanäle hinsichtlich Bedeutung und Eignung für den Online-Vertrieb. * erstellen eine grafische Übersicht geeigneter Vertriebskanäle.   **Mögliche Inhalte:**   * Vertriebskanäle: SEO, SEA, soziale Netzwerke (Instagram, Pinterest, Facebook, Whatsapp etc.), Online-Marktplätze (Amazon, real, Rakuten etc.), Affiliate Marketing, Email-Marketing, Fernsehen, Radio, Printanzeigen, Reseller, Kunden werben Kunden, eigener Onlineshop, Katalog, Ladengeschäft, Außendienstmitarbeiter, Telefon * Visualisierung (z. B. Excel, Mindmap) | |  | LF 7 | |
| Lernsituation 2 Die Schülerinnen und Schüler vergleichen die Online-Präsenz der Mitbewerber anhand geeigneter Kriterien (Benutzerfreundlichkeit, Softwareergonomie, Funktionalität, responsives Design). Sie informieren sich über die rechtlichen Regelungen (Informationspflichten des Unternehmens) eines Onlineauftritts.  12 UE | **Die Schülerinnen und Schüler (SuS) . . .**   * definieren die Begriffe Benutzerfreundlichkeit, Softwareergonomie, Funktionalität und responsives Design. * erstellen eine Bewertungsmatrix für Homepages/Onlineshops. * beurteilen Mitbewerberhomepages mit Hilfe der erstellten Matrix. * verfassen eine Übersicht über die Informationspflichten eines Onlinehändlers.   **Mögliche Inhalte:**   * Usability (Aufbau, Design, Technik, Content, visuelle Inhalte, Kontakt) * Informationspflichten Onlinehändler (z. B. Impressum) | |  | LF 2/3 | |
| Lernsituation 3 Anhand des vorhandenen Produktportfolios planen die Schülerinnen und Schüler die Auswahl zusätzlicher Online-Vertriebskanäle. In die Planungen beziehen sie Überlegungen zur Zielgruppe (Mediennutzungsverhalten, Sprache, Land) ein. Sie legen auf der Grundlage der Unternehmensziele den Stellenwert geeigneter Online-Vertriebskanäle im Gesamtvertriebsmix fest. Sie prüfen die Kompatibilität zu bereits vorhandenen Kanälen.  12 UE | **Die Schülerinnen und Schüler (SuS) . . .**   * machen sich die Zielgruppen des Onlineshops bewusst. * fügen unter Berücksichtigung des eigenen Sortiments und der Zielgruppe passende neue Vertriebskanäle zum Gesamtvertriebsmix hinzu. * ordnen Online-Vertriebskanäle nach Eignung. * stellen sicher, dass neue Online-Vertriebskanäle sich mit bisherigen gut ergänzen.  Mögliche Inhalte:  * Sortiment * Online-Vertriebskanäle * Zielgruppe * Unternehmensziele | |  | LF 7  LF 2  LS 1  LF 7  LF 1 | |
| Lernsituation 4 Die Schülerinnen und Schüler definieren Anforderungen an Hard- und Software und wählen kriteriengeleitet Online-Vertriebssysteme auch hinsichtlich Barrierefreiheit, Datensicherheit, Datenschutz sowie Kosten aus und dokumentieren ihre Arbeitsergebnisse. Für die Auswahlentscheidungen nutzen sie eine Methode zur Entscheidungsfindung (Nutzwertanalyse).  10 UE | **Die Schülerinnen und Schüler (SuS) . . .**   * erstellen jeweils einen Anforderungskatalog für Hard- bzw. Software. * beachten Barrierefreiheit, Datenschutz, Datensicherheit und Kosten bei Online-Vertriebssystemen. * dokumentieren ihre Arbeitsergebnisse übersichtlich. * wählen geeignete Online-Vertriebssysteme mit Hilfe einer Nutzwertanalyse aus.  Mögliche Inhalte:  * Leistungsrelevante Komponenten von Hardware (z. B. Webserver, PC) * Shop-Software (z. B. geschäftliche Anforderungen, Benutzeranforderungen, funktionale Anforderungen, Projektanforderungen) * Nutzwertanalyse | |  | LF 2 | |
| Lernsituation 5 Die Schülerinnen und Schüler vergleichen Lösungen von internen und externen Dienstleistern und entscheiden zwischen Miete und Kauf.  12 UE | **Die Schülerinnen und Schüler (SuS) . . .**   * informieren sich über interne und externe Dienstleister für Online-Vertriebssysteme. * definieren und vergleichen den Dienstleistungsumfang der internen und externen Dienstleister. * bereiten die Make-or-Buy-Entscheidung vor und begründen die Empfehlung. * entscheiden zwischen Miete und Kauf. * kontrollieren die Leistungserbringung.   **Mögliche Inhalte:**   * Inhouse-Lösungen * Outsourcing: SaaS (Software as a Service**)** * Test von SaaS-Anbietern (z.B. Shopify, Strato, etc.) | |  |  | |
| Lernsituation 6 Sie legen erforderliche Schnittstellen zwischen den ausgewählten Lösungen und dem bestehenden Warenwirtschaftssystem fest. Sie schlagen notwendige Anpassungen vor (Datenbankstruktur, Datenaustausch, Client-Server-System).  In der Zusammenarbeit mit internen und externen Dienstleistern wenden sie entsprechende Fachbegriffe an.  20 UE | Die Schülerinnen und Schüler (SuS) . . .  * informieren sich über erforderliche Schnittstellen zwischen den ausgewählten Lösungen und dem bestehenden Warenwirtschaftssystem und legen diese fest. * informieren sich über Datenbankmodelle und Datenbankmanagementsysteme. * informieren sich über die Grundlagen der Datenbankstruktur und erstellen ein Datenmodell. * erkunden das Datenbankmodell eines Webshops. * schlagen notwendige Anpassungen an der Datenbankstruktur vor. * wenden sie entsprechende Fachbegriffe in der Zusammenarbeit mit internen und externen Dienstleistern an.  Mögliche Inhalte:  * vordefinierte technische Schnittstellen: csv * Schnittstellenmanagement bei B2B und B2C * Client-Server-System * Datenaustausch: Datenarten zum automatischen Austausch (Stammdaten, Bewegungsdaten) * Datenorganisation im Unternehmen: * Datenbankstrukturen (relationale Datenbankmodelle, Entity-Relationship-Model (ERM), Logisches Modell) * Datenbankanalysetools z.B. PHPmyAdmin, MySQL Workbench. | | Prestashop | |  | |
| Lernsituation 7 Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die Nutzung der neuen Online-Vertriebskanäle. Sie berücksichtigen Rückmeldungen von Nutzern und leiten Verbesserungsvorschläge ab.  20 UE | Die Schülerinnen und Schüler (SuS)…  * informieren sich über die Nutzung der neuen Online-Vertriebskanäle. * beurteilen die Nutzung der neuen Online-Vertriebskanäle. * berücksichtigen Rückmeldungen von Nutzern, bewerten diese und leiten Verbesserungsvorschläge ab.   **Mögliche Inhalte:**   * Statistiken * Darstellung mit z. B. Excel * Eye-Tracking | |  | |  | |
| Lernsituation 8 Die Schülerinnen und Schüler reflektieren die Entscheidung für die neuen Online-Vertriebskanäle im Rahmen einer kanalübergreifenden Vertriebsstrategie (Multi-Channel, Omni-Channel).  Sie prüfen ihre Auswahlentscheidungen kontinuierlich im Hinblick auf innovative Entwicklungen im E-Commerce.  Die Schülerinnen und Schüler schätzen ein, inwiefern die ausgewählten Maßnahmen der gesamtgesellschaftlichen Verantwortung des Unternehmens für unterschiedliche Interessengruppen gerecht werden.  20 UE | **Die Schülerinnen und Schüler (SuS)…**   * reflektieren die Entscheidung für die neuen Online-Vertriebskanäle im Rahmen einer kanalübergreifenden Vertriebsstrategie. * informieren sich über innovative Entwicklungen im E-Commerce und erstellen eine grafische Übersicht. * prüfen ihre Auswahlentscheidungen kontinuierlich im Hinblick auf innovative Entwicklungen im E-Commerce. * schätzen ein, inwiefern die ausgewählten Maßnahmen der gesamtgesellschaftlichen Verantwortung des Unternehmens für unterschiedliche Interessengruppen gerecht werden.   **Mögliche Inhalte:**   * Vertriebsstrategie: Multi-Channel, Omni-Channel   innovative Entwicklungen im E-Commerce z.B.   * Künstliche Intelligenz * Chatbot * Augmented Reality & Virtual Reality, * Social Shopping * Voice Commerce * Mobile Commerce * gesamtgesellschaftliche Entwicklungen und Probleme: * Umweltschutz und Klimawandel * demographische Entwicklung * globale Lieferketten | |  | |  | |