Beruf: Kaufmann/-frau im E-Commerce, Jahrgangsstufe 12

Lernfeld: 9: Online-Vertriebskanäle auswählen

LS1: Wir unterstützen bei der Erschließung neuer Online-Vertriebskanäle.

L.-Team: Rech

Zeitrichtwert: 4 geplanter Zeitbedarf der Lernsituation: ……; tatsächlicher Zeitbedarf: …………….

| Phase | Handlungen (inkl. **F**ach**k**ompetenz)  Die Lernenden ... | **M**ethoden**k**ompetenz  **So**zial**k**ompetenz **Se**lbst**k**ompetenz | **Me**thoden  **So**zialformen  **M**e**d**ien | Bemerkungen z.B.  zur Bewertung: **E**igen**b**ewertung **F**remd**b**ewertung | Zeit | verantw.  f. die Aus-arbeitung,  Termin |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| O | … erhalten vom Geschäftsführer, Herrn Berger eine E-Mail: Die Jamando GmbH vertreibt zur Zeit Waren nur über den Online-Shop. Wettbewerber von Jamando generieren auch Umsätze mit anderen Vertriebsformen. Die Geschäftsleitung möchte weitere Vertriebskanäle im E-Commerce prüfen und beauftragt eine Projektgruppe, mögliche weitere Vertriebskanäle zu eruieren, zu bewerten, begründet eine Auswahl zu treffen und diese der Geschäftsführung vorzustellen. | Se: aufmerksam sein So: sich beteiligen | Md: Jamando-Shop |  |  |  |
| I | … informieren sich über alle Vertriebskanäle im stationären Handel und im Versandhandel neben dem Online-Handel. | Se: Inhalt bewusst machen | Md: Buch, Internet |  |  |  |
| P/D | … listen aktuell verwendete Vertriebskanäle auf.  … erstellen eine grafische Übersicht aller Vertriebskanäle.  …legen sich auf einige mögliche Vertriebskanäle begründet für Jamando fest.  ...präsentieren ihre Ergebnisse. | Se: zielgerichtet arbeiten, und begründet vorgehen  So: Ergebnisse zielgerichtet veranschaulichen | Md: Mit Hilfe eines Tabellenkalkulations-programms  Md: Mit Hilfe z.B. einer Mindmap |  |  |  |
| B/K/R | … bewerten die Vertriebskanäle hinsichtlich Bedeutung und Eignung für den Online-Vertrieb der Jamando GmbH. | Se: Ausgewogen beurteilen, Schlüsse ziehen  So: auf Vorschläge/Ideen anderer achten | Md: Mit Hilfe eines Tabellenkalkulations-programms  Md: Jamando-Shop |  |  |  |

LS2: Wir vergleichen die Online-Präsenz der Mitbewerber und informieren uns über die rechtlichen Regelungen eines Onlineauftritts.

L.-Team: Rech

Zeitrichtwert: 12

**LS2a Vergleich der Online-Präsenz der Mitbewerber**

geplanter Zeitbedarf der Lernsituation: ……; tatsächlicher Zeitbedarf: …………….

| Phase | Handlungen (inkl. **F**ach**k**ompetenz)  Die Lernenden ... | **M**ethoden**k**ompetenz  **So**zial**k**ompetenz **Se**lbst**k**ompetenz | **Me**thoden  **So**zialformen  **M**e**d**ien | Bemerkungen z.B.  zur Bewertung: **E**igen**b**ewertung **F**remd**b**ewertung | Zeit | verantw.  f. die Aus-arbeitung,  Termin |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| O | … sollen sich im Auftrag der Geschäftsführung über die Vertriebskanäle der Wettbewerber informieren. Bei der Recherche zu den Webshops tauchen immer wieder die Schlagworte Benutzerfreundlichkeit, Softwareergonomie, Funktionalität und responsives Design auf. Die Geschäftsführung beauftragt eine Projektgruppe diese für bestimmte Online-Vertriebskanäle der Wettbewerber zu klären: Soziale Medien - App - Markplatz - (Preis)Suchmaschinen - Reseller | Se: aufmerksam sein So: sich beteiligen |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| I | … informieren sich über Benutzerfreundlichkeit, Softwareergonomie, Funktionalität und responsives Design (und evtl. weitere wichtige Kriterien).  … informieren sich über verschiedene Onlineshops der Mitbewerber, insbesondere deren der Online-Vertriebskanäle Soziale Medien - App - Markplatz - (Preis)Suchmaschinen - Reseller. | Se: Inhalt bewusst machen  So: Informationen weitergeben | Buch, Internet |  |  |  |
| P/D | … definieren die Begriffe Benutzerfreundlichkeit, Softwareergonomie, Funktionalität und responsives Design.  … erstellen eine Bewertungsmatrix für Onlineshops hinsichtlich Benutzerfreundlichkeit, Softwareergonomie, Funktionalität und responsives Design.  … beurteilen Mitbewerberhomepages mit Hilfe der erstellten Matrix.  ... präsentieren ihre Ergebnisse. | Se: zielgerichtet arbeiten, und begründet vorgehen  So: Ergebnisse zielgerichtet veranschaulichen | Md: Mit Hilfe eines Tabellenkalkulations-programms |  |  |  |
| B/K/R | … überprüfen, wie Benutzerfreundlichkeit, Softwareergonomie, Funktionalität und responsives Design im Jamando Webshop umgesetzt sind. | Se: Ausgewogen beurteilen, Schlüsse ziehen  So: auf Vorschläge/Ideen anderer achten | Md: Mit Hilfe eines Tabellenkalkulations-programms  Md: Jamando-Shop |  |  |  |

**LS2b** **Rechtlichen Regelungen eines Onlineauftritts**

geplanter Zeitbedarf der Lernsituation: ……; tatsächlicher Zeitbedarf: …………….

| Phase | Handlungen (inkl. **F**ach**k**ompetenz)  Die Lernenden ... | **M**ethoden**k**ompetenz  **So**zial**k**ompetenz **Se**lbst**k**ompetenz | **Me**thoden  **So**zialformen  **M**e**d**ien | Bemerkungen z.B.  zur Bewertung: **E**igen**b**ewertung **F**remd**b**ewertung | Zeit | verantw.  f. die Aus-arbeitung,  Termin |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| O | … erfahren von der Geschäftsleitung, dass der Mitbewerber TextilKlaus eine Strafe für seinen Online-Auftritt bezahlen musste, da er einen Hinweis auf die Online-Streitbeilegungsplattform missachtet hat. | Se: aufmerksam sein So: sich beteiligen |  |  |  |  |
| I | … informieren sich über die über die Informationspflichten eines Onlinehändlers. | Se: Inhalt bewusst machen  So: Informationen weitergeben | Md: Buch, Internet |  |  |  |
| P/D | ... verfassen eine Übersicht über die Informationspflichten eines Onlinehändlers und zeigen die Strafen an Hand von Beispielen bei Verstößen dagegen auf.  ... präsentieren ihre Ergebnisse. | Se: zielgerichtet arbeiten, und begründet vorgehen  So: Ergebnisse zielgerichtet veranschauliche | Md: Mit Hilfe z.B. einer Mindmap |  |  |  |
| B/K/R | … überprüfen, wie Informationspflichten im Jamando Webshop umgesetzt sind. | Se: Ausgewogen beurteilen, Schlüsse ziehen  So: auf Vorschläge/Ideen anderer achten | Md: Jamando-Shop |  |  |  |

LS3: Wir planen die Auswahl zusätzlicher Online-Vertriebskanäle für die Jamando GmbH.

L.-Team: Rech

Zeitrichtwert: 12

geplanter Zeitbedarf der Lernsituation: ……; tatsächlicher Zeitbedarf: …………….

| Phase | Handlungen (inkl. **F**ach**k**ompetenz)  Die Lernenden ... | **M**ethoden**k**ompetenz  **So**zial**k**ompetenz **Se**lbst**k**ompetenz | **Me**thoden  **So**zialformen  **M**e**d**ien | Bemerkungen z.B.  zur Bewertung: **E**igen**b**ewertung **F**remd**b**ewertung | Zeit | verantw.  f. die Aus-arbeitung,  Termin |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| O | … erfahren von der Geschäftsführung, dass man sich für einen neuen Vertriebskanal entscheiden will. Die Projektgruppe soll einen Vorschlag/Vorschläge unter Berücksichtigung des eigenen Sortiments und der Zielgruppe machen. | Se: aufmerksam sein So: sich beteiligen |  |  |  |  |
| I | … machen sich die Zielgruppen des Onlineshops Jamando erneut bewusst. | Se: Inhalt bewusst machen | Md: Jamando-Shop |  |  |  |
| P/D | … ordnen Online-Vertriebskanäle nach Eignung.  … fügen unter Berücksichtigung des eigenen Sortiments und der Zielgruppe passende **neue** Vertriebskanäle zum Gesamtvertriebsmix hinzu.  ... präsentieren ihre Ergebnisse. | Se: zielgerichtet arbeiten, und begründet vorgehen  So: Ergebnisse zielgerichtet veranschaulichen |  |  |  |  |
| B/K/R | … … stellen sicher, dass neue Online-Vertriebskanäle sich mit bisherigen von Jamando gut ergänzen. | Se: Ausgewogen beurteilen, Schlüsse ziehen |  |  |  |  |

LS4: Wir definieren Anforderungen an Online-Vertriebssysteme und wählen einen Online-Vertriebskanal für die Jamando GmbH aus.

L.-Team: Rech

Zeitrichtwert: 10 geplanter Zeitbedarf der Lernsituation: ……; tatsächlicher Zeitbedarf: …………….

| Phase | Handlungen (inkl. **F**ach**k**ompetenz)  Die Lernenden ... | **M**ethoden**k**ompetenz  **So**zial**k**ompetenz **Se**lbst**k**ompetenz | **Me**thoden  **So**zialformen  **M**e**d**ien | Bemerkungen z.B.  zur Bewertung: **E**igen**b**ewertung **F**remd**b**ewertung | Zeit | verantw.  f. die Aus-arbeitung,  Termin |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| O | … erfahren von der Geschäftsführung, dass die Jamando GmbH sich in den letzten Monaten enorm entwickelt hat. Die Geschäftsführung beschließt, dass die Projektgruppe neue Vertriebskanäle auf ihre Anforderungen und Kosten zu prüfen und beauftragt eine Projektgruppe, einen Vorschlag zu machen. | Se: aufmerksam sein So: sich beteiligen |  |  |  |  |
| I | … informieren sich über Methoden zur Entscheidungsfindung, z.B. über die Nutzwertanalyse.  … informieren sich über Hard- bzw. Software für Online-Vertriebskanäle.  … informieren sich über Barrierefreiheit, Datenschutz, Datensicherheit und Kosten bei Online-Vertriebssystemen. | Se: Inhalt bewusst machen  So: Informationen weitergeben |  |  |  |  |
| P/D | … erstellen jeweils einen Anforderungskatalog für Hard- bzw. Software.  … beachten Barrierefreiheit, Datenschutz, Datensicherheit und Kosten bei Online-Vertriebssystemen.  … wählen geeignete Online-Vertriebssysteme mit Hilfe einer Nutzwertanalyse aus.  ... präsentieren ihre Ergebnisse. | Se: zielgerichtet arbeiten, und begründet vorgehen  So: Ergebnisse zielgerichtet veranschaulichen | Md: Mit Hilfe eines Tabellenkalkulations-programms  Md: Mit Hilfe eines Tabellenkalkulations-programms |  |  |  |
| B/K/R | … legen sich auf einen neuen Vertriebskanal für Jamando aufgrund der Nutzwertanalyse fest. | Se: Ausgewogen beurteilen, Schlüsse ziehen  So: auf Vorschläge/Ideen anderer achten |  |  |  |  |

LS5: Wir vergleichen Lösungen von internen und externen Dienstleistern und entscheiden zwischen Miete und Kauf.

L.-Team: Rech

Zeitrichtwert: 12

geplanter Zeitbedarf der Lernsituation: ……; tatsächlicher Zeitbedarf: …………….

| Phase | Handlungen (inkl. **F**ach**k**ompetenz)  Die Lernenden ... | **M**ethoden**k**ompetenz  **So**zial**k**ompetenz **Se**lbst**k**ompetenz | **Me**thoden  **So**zialformen  **M**e**d**ien | Bemerkungen z.B.  zur Bewertung: **E**igen**b**ewertung **F**remd**b**ewertung | Zeit | verantw.  f. die Aus-arbeitung,  Termin |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| O | … erfahren, dass die Geschäftsführung mit der Auswahl des Online-Vertriebskanals einverstanden ist. Jedoch wird eine immense Kostenexplosion durch die Geschäftsführung vermutet. Man überlegt, diese Kosten evtl. durch verschiedene anderen Investitionsmethoden zu verkleinern. | Se: aufmerksam sein So: sich beteiligen |  |  |  |  |
| I | … informieren sich über interne und externe Dienstleister für Online-Vertriebssysteme. | Se: Inhalt bewusst machen  So: Informationen weitergeben | Me: Internet |  |  |  |
| P/D | … 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.  ... präsentieren ihre Ergebnisse. | Se: zielgerichtet arbeiten, und begründet vorgehen  So: Ergebnisse zielgerichtet veranschaulichen |  |  |  |  |
| B/K/R | … kontrollieren die Leistungserbringung. | Se: Ausgewogen beurteilen, Schlüsse ziehen  So: auf Vorschläge/Ideen anderer achten |  |  |  |  |