



Technische
Universität
Braunschweig



INSTITUT FÜR
WIRTSCHAFTSINFORMATIK
ABTEILUNG
INFORMATIONSMANAGEMENT

AiM-Seminar Kick-off

Manuel Geiger
Michael Meyer

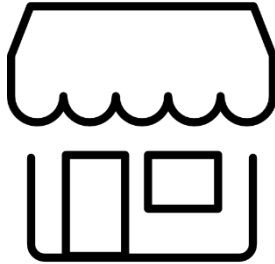
Richtlinien für die Seminarteilnahme

In den vom wi² angebotenen Seminaren wird die inhaltliche Arbeit meist in Gruppen erledigt. Die Ergebnisse der Gruppenarbeit werden dann in Präsentationen vorgestellt. Grundsätzlich sollten alle Gruppenmitglieder bei den Präsentationen anwesend sein. Zumindest muss jedoch die Präsentation gehalten werden.

Die Präsentationen sind Teil der Studienleistung des Seminars. Wird eine Präsentation nicht gehalten, so ist die Studienleistung nicht erbracht und somit das Seminar nicht bestanden.

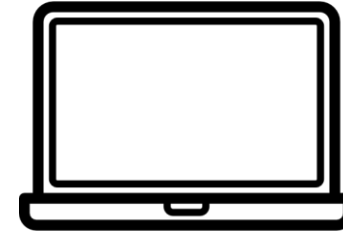
Um bei Präsentationen technischen Problemen vorzubeugen, sollten die Präsentationsdateien vor dem Präsentationstermin (spätestens am **Vortag bis 23:59 Uhr**) an die Seminarleitung per Email geschickt werden (**PowerPoint-Datei und PDF**). Kann die Präsentation aufgrund von technischen Problemen, die im Verantwortungsbereich des Studierenden liegen (beispielsweise fehlende Datei o.Ä.) nicht gehalten werden, gilt die Präsentation als nicht gehalten und das Seminar ist nicht bestanden.

Entwicklungen im Einzelhandel



Non-Food Käufe/ Jahr

(2016)



- 0,9 %

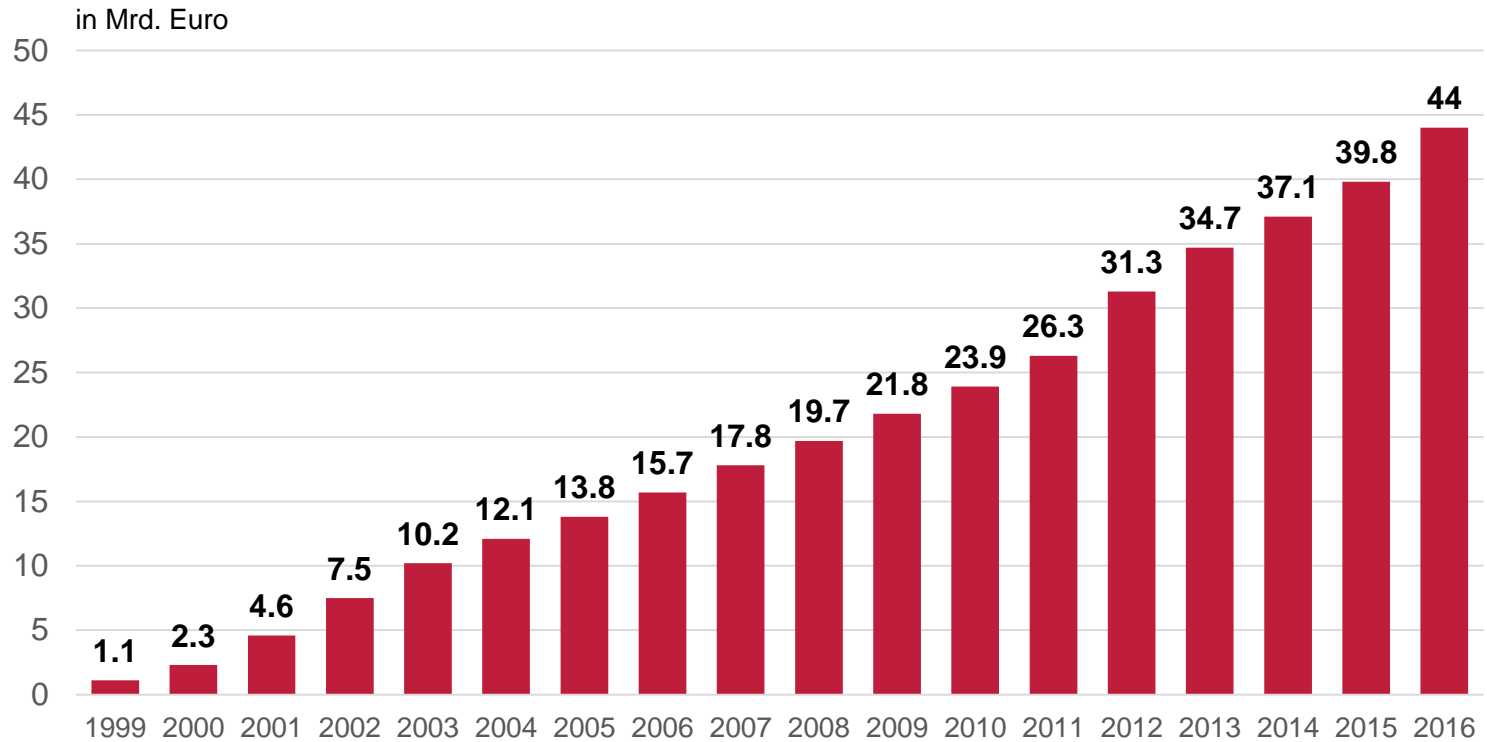
+ 10,4 %

Stationärer Einzelhandel stagniert, während Online-Handel weiter wächst.

Quelle: HDE

Anwendungen im Informationsmanagement | Kickoff SoSe 2018 | Folie 3

Entwicklungen im Einzelhandel

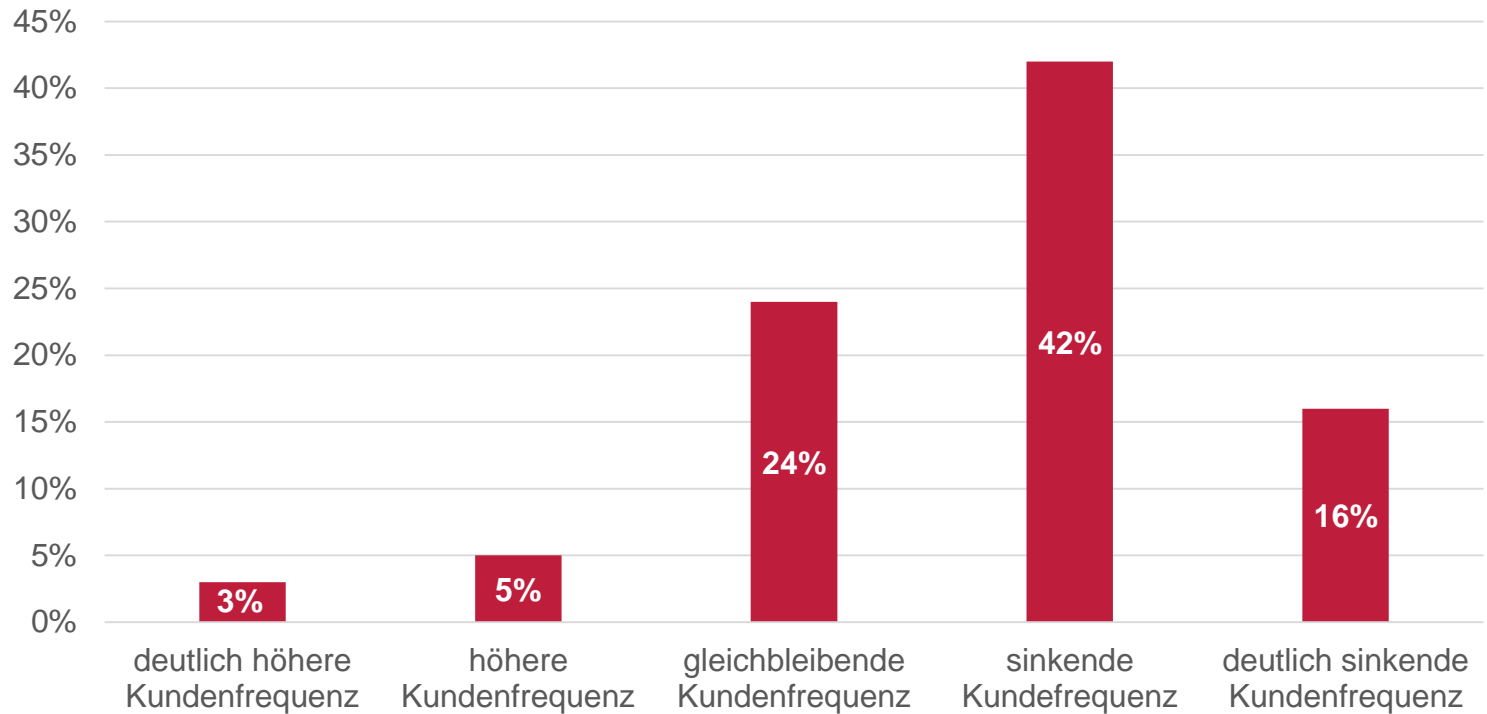


Kontinuierlich steigende E-Commerce Umsätze

Quelle: HDE, GfK, HDE-Prognose 2016; ohne Umsatzsteuer

Anwendungen im Informationsmanagement | Kickoff SoSe 2018 | Folie 4

Entwicklungen im Einzelhandel



Entwicklung der Kundenfrequenz im Einzelhandel rückläufig

Quelle: HDE Konjunkturumfragen Frühjahr 2016

Anwendungen im Informationsmanagement | Kickoff SoSe 2018 | Folie 5

Teilnehmende Einzelhändler



Ziel des Seminars

AUFGABE

Stärkung des stationären Einzelhandels durch die intelligente Verknüpfung der Stärken aus den Online- und Offline-Kanälen

ERGEBNIS

Erarbeitung eines innovativen Cross-Channel Konzeptes

Ablauf: Gruppenarbeit in 3 Phasen



Inhalt aus
Vorlesungseinheiten 1-3

Treffen mit den Händler einplanen!



Inhalt aus
Vorlesungseinheiten 1-3

Beispiel Leitfaden für das Händlergespräch

- ▶ Status Quo des Einzelhändlers (Produkte/DL, Geschäftsmodell, Pricing, IT-Systeme...)
- ▶ Status Quo und Trends in der Branche eruieren, um aktuelle Situation des Einzelhändlers zu untersuchen
- ▶ Kunden(probleme) und Verkaufsvorgang verstehen, Ablauf der Beratungsleistung
- ▶ Stärken des Einzelhändlers
- ▶ Chancen von Cross-Channel aus Sicht des Einzelhändlers/dessen Kunden

Allgemeines

- Aufteilung in unterschiedliche Themengruppen (Händler)
 - Gruppengröße: **ca. 3-5 Personen** (abhängig von Teilnehmerzahl)
 - Je Gruppe ein Themenbetreuer (vom Lehrstuhl)
 - Je Gruppe ein Gruppensprecher (so schnell wie möglich dem Themenbetreuer mitteilen)
- Inhalt der Gruppenaufgabe orientiert sich am Vorlesungsfortschritt
- **Stud.IP Mails checken!**

Allgemeines

- 3 Präsentationen (während des Semesters) + 1 Abgabetermin (am Ende)
 - Präsentation: bis 8 min
 - Projektbericht: 20 Seiten pro Gruppe
(beinhaltet die Schilderung aller Projektphasen)

- Organisatorische Fragen an Manuel Geiger und Michael Meyer
- Inhaltliche Fragen an den Themenbetreuer

Bewertung

- Präsentationen
 - Inhalt
 - Foliendesign
 - Vortragsstil
- Projektbericht
 - Inhalt (Verknüpfung mit Vorlesung)
 - Aufbau (roter Faden)
- **Teamarbeit!**

Termine

Phase 1: Branchenanalyse:

- Abgabe Branchenanalyse: Mo. 07.05.
- Präsentationstermine: Di 08.05., (1) 09:45, (2) 11:30
Di 15.05., (1) 09:45, (2) 11:30

Phase 2: Ideenentwicklung:

- Abgabe Ideenentwicklung: Di. 05.06.
- Präsentationstermine: Mi. 06.06., (1) 09:45, (2) 11:30
Mi. 13.06., (1) 09:45, (2) 11:30

Phase 3: Cross-Channel-Konzept:

- Abgabe E-Commerce-Konzept: Di. 03.07.
- Präsentationstermine: Mi. 04.07., (1) 09:45, (2) 11:30
Mi. 11.07., (1) 09:45, (2) 11:30

Abgabe Seminararbeit:

- Entwurf beim Themenbetreuer (freiwillig): bis Fr. 03.08.
- Abgabe der Finalen Arbeit: bis Fr. 10.08.

Abgabe bis spätestens 23:59 Uhr an den genannten Tagen

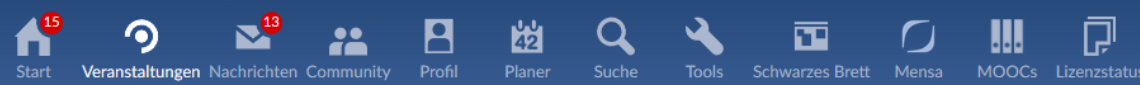
Abgabe der Präsentationen bei Seminarleitung

- Manuel Geiger: m.geiger@tu-braunschweig.de
- Michael Meyer: m.meyer@tu-braunschweig.de
- Dateibenennung:
 - Gruppenname_AIM-Phase_X

Anmeldung ab 10:00 Uhr

Freigabe ab 18:00 Uhr

TU Braunschweig



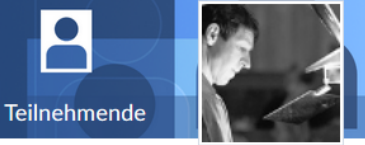
Support
E-Mail: studip@tu-braunschweig.de
Tel.: 0531 391-14040 (Mo-Fr 9-11 Uhr
und Mo-Do 13:30-16 Uhr)

STUDIP

Aktuelle Seite: Projekt: Anwendungen in Informationsmanagement - Gruppen

Veranstaltungen suchen Stud.IP Blog

Übersicht Verwaltung Forum **Teilnehmende** Dateien Ablaufplan Literatur Wiki Mehr ...



Navigation

2. **Teilnehmende**

3. **Gruppen**

Aktionen

- + Neue Gruppe anlegen
- + Mehrere Gruppen anlegen
- Gruppenreihenfolge ändern

Export

- Gruppen als CSV-Dokument exportieren
- Gruppen als RTF-Dokument exportieren

Teilnehmende nach Gruppen

- > anziehend! (Secondhand-Boutique) - Dunja (0/3) ⓘ
- > Bürobedarf Weiss (Bürobedarf) - Lisa (0/3) ⓘ
- > Das PRINZip (Bar/Café) - Steffi (0/3) ⓘ
- > Galerie Jaeschke (Kunst) - Manuel (0/3) ⓘ
- > Graff (Buchhandel) - Lisa (0/3) ⓘ **3.**
- > Hanfbar (Lebensmittel) - Michael (0/3) ⓘ
- > Hey-Store (Concept Store) - Steffi (0/3) ⓘ
- > KingKingShop (Buchladen/Kunst) - Dunja (0/3) ⓘ
- > Möbel Sander (Möbel) - Friedrich (0/3) ⓘ
- > Projekt Stil (Concept Store) - Michael (0/3) ⓘ
- > Spiel+Freizeit Breustedt (Spielwaren) - Friedrich (0/3) ⓘ
- > Wunderbar Unverpackt (Lebensmittel) - Dunja (0/3) ⓘ
- > keiner Gruppe zugeordnet (8)

Alle Gruppen auswählen

Bearbeiten

Nach der Freigabe der Veranstaltung direkt für eine Themengruppe eintragen!

Themenbetreuer melden sich bei euch!

(für den weiteren Verlauf bitte einen Gruppensprecher auswählen, der die Kommunikation übernimmt)



Technische
Universität
Braunschweig



INSTITUT FÜR
WIRTSCHAFTSINFORMATIK
ABTEILUNG
INFORMATIONSMANAGEMENT

AiM-Seminar: Phase 1

Branchenanalyse

Gruppenarbeit in 3 Phasen



- Eigenen Händler vorstellen
- Branchenanalyse
- SWOT-Analyse

- Ideen generieren mit den kennengelernten Tools
- Ideen bewerten und auswählen (für das Konzept)

- Eines der Cross-Channel Konzepte aus der Vorlesung auswählen
- Konzept für das eigene Produkt erstellen

Branchenanalyse - Aufgaben

- Händler vorstellen
- **Branchenanalyse** zum eigenen Produkt durchführen:
 - Erstellung eines **Analyseplans** anhand der Erklärungsmodelle aus der Vorlesung
 - Durchführung der Analyse von **5-10** Webauftritten von lokalen und Online-Wettbewerbern anhand eines Analyseplans
- SWOT-Analyse
 - Händler, Produkte, Dienstleistungen

Relevante Themen der Vorlesung

Definition und Einordnung elektronischer Märkte,
Eignung für den E-Commerce und Cross-Channel
Konzepte,
Erklärungsmodelle

Analyseplan

Ein Website-Analyseplan ist ein Plan, der relevante Bereiche einer Webseitenanalyse auf Kriterien hinunterbricht. Der Analyseplan beinhaltet:

- **Kriterien** zur Analyse der Webseiten
- Auflistung der zu untersuchenden **Webseiten**
- **Bewertungsskala** für die einzelnen Kriterien

Ein Analyseplan wird in Form einer Tabelle aufgestellt. Dabei werden in den Zeilen die Kriterien aufgetragen und in den Spalten die zu untersuchenden Webseiten. Als Bewertungsskala eignet sich eine 3er- oder 5er-Skala, z.B. in folgender Form:

- --, -, 0, +, ++
- oder -, 0, +

Beispiel Analyseplan

Webseiten/ Kriterien	Webseite A	Webseite B	Webseite C	...	Webseite N
Bereich 1 ...					
Kriterium 1.1	++				
Kriterium 1.2	-				
Kriterium 1.3	--				
Bereich ...n					
Kriterium n.1	0				
Kriterium n.2	+				
Kriterium n.3	++				
Gesamtbewertung	+				
Rang	2.				

SWOT-Analyse

		Umweltfaktoren (keine Beeinflussung möglich)	
Unternehmensfaktoren (Beeinflussung möglich)	Chancen	Risiken	
Stärken Innovatives Unternehmen Kundenbindung hoch ...	Verwendung der Stärken zur Nutzung der Chancen Wir können mit einer guten Idee die ersten E-Commerce-Anbieter sein.	Verwendung der Stärken zur Abwehr der Risiken Gebundene Kunden sind bereit, mehr zu zahlen.	
Schwächen Neu-Einsteiger E-Commerce Wenige Kunden ...	Nutzung der Chancen zum Überwinden der Schwächen Unsere Kunden können im wachsenden Markt viele neue werben.	Überwinden der Schwächen und Gefahren	

Ziel des Analyseplans

Der Analyseplan dient dazu, **gute und schlechte Webauftritte der Branche zu identifizieren**. Zudem sollen die Ergebnisse aus den einzelnen Bereichen in das Konzept des „eigenen Webauftritts“ fließen.



Für die dritte Phase

Ziel ist es, die guten Bereiche einzelner Webauftritte zu identifizieren und aus diesen ein mit **eigenen Ideen** (→ siehe Phase 2) angereichertes **Cross-Channel Konzept** (→ siehe Phase 3) für den Webauftritt eines Unternehmens aus der Branche zu erarbeiten.

Branchenanalyse - Aufbau der Präsentation

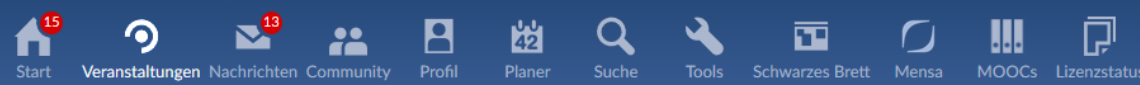
- Händler / Dienstleister kurz vorstellen
- Aufbau des Analyseplans
- Ausgewählte Ergebnisse der Branchenanalyse
- SWOT-Analyse
- Kurzes Fazit

Zeit: max. 8 Minuten

Anmeldung ab 10:00 Uhr

Freigabe ab 18:00 Uhr

TU Braunschweig



Support
E-Mail: studip@tu-braunschweig.de
Tel.: 0531 391-14040 (Mo-Fr 9-11 Uhr
und Mo-Do 13:30-16 Uhr)

STUDIP

Aktuelle Seite: Projekt: Anwendungen in Informationsmanagement - Gruppen

Veranstaltungen suchen Stud.IP Blog

Übersicht Verwaltung Forum **Teilnehmende** Dateien Ablaufplan Literatur Wiki Mehr ...

Teilnehmende

Navigation

2. **Teilnehmende**

Gruppen

Aktionen

- + Neue Gruppe anlegen
- + Mehrere Gruppen anlegen
- Gruppenreihenfolge ändern

Export

- Gruppen als CSV-Dokument exportieren
- Gruppen als RTF-Dokument exportieren

Teilnehmende nach Gruppen

- > anziehend! (Secondhand-Boutique) - Dunja (0/3) ⓘ
- > Bürobedarf Weiss (Bürobedarf) - Lisa (0/3) ⓘ
- > Das PRINZip (Bar/Café) - Steffi (0/3) ⓘ
- > Galerie Jaeschke (Kunst) - Manuel (0/3) ⓘ
- > Graff (Buchhandel) - Lisa (0/3) ⓘ **3.**
- > Hanfbar (Lebensmittel) - Michael (0/3) ⓘ
- > Hey-Store (Concept Store) - Steffi (0/3) ⓘ
- > KingKingShop (Buchladen/Kunst) - Dunja (0/3) ⓘ
- > Möbel Sander (Möbel) - Friedrich (0/3) ⓘ
- > Projekt Stil (Concept Store) - Michael (0/3) ⓘ
- > Spiel+Freizeit Breustedt (Spielwaren) - Friedrich (0/3) ⓘ
- > Wunderbar Unverpackt (Lebensmittel) - Dunja (0/3) ⓘ
- > keiner Gruppe zugeordnet (8)

Alle Gruppen auswählen

Bearbeiten

Nach der Freigabe der Veranstaltung direkt für eine Themengruppe eintragen!

Themenbetreuer melden sich bei euch!

(für den weiteren Verlauf bitte einen Gruppensprecher auswählen, der die Kommunikation übernimmt)

Fragen?

