

RAUF AUF DIE PLATTFORM

Teilnahme
kostenfrei

Die passende Plattform finden ...
oder selbst aufbauen?
Interaktiver virtueller Workshop

23. Juli 2020
9:30 bis 12:30 Uhr

ZOOM-Meeting mit Break-Out-Sessions



RAUF AUF DIE PLATTFORM

DARUM GEHT`S

Geschäftsanbahnung und -abwicklung finden zunehmend über Online-Plattformen statt. Der Markt hat sich in den letzten Jahren rasant entwickelt und weitbekannte Anbieter wie z.B. Amazon, mobile.de und AirBnB hervorgebracht.

Möchten Sie auch von den Chancen der vorhandenen Plattformen, die es auch für Nischenprodukte gibt, profitieren und wissen nicht, welche Plattformen für Ihr Unternehmen die richtigen sind? Oder spielen Sie mit dem Gedanken, eine eigene Plattform zu entwickeln?

Für beide Überlegungen bietet der interaktive, virtuelle Workshop praxisnahe Ansätze und passende Break-Out-Sessions.

ZIELGRUPPE

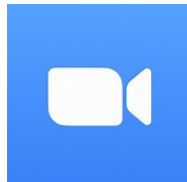
Unternehmen, die sich mit Plattformstrategien und der konkreten Umsetzung für das eigene Geschäftsfeld konkret auseinander setzen möchten. Angesprochen sind insbesondere Verantwortliche aus den Bereichen Business Development, Vertrieb, Marketing und IT.

ANMELDUNG

Bei Ihrer Anmeldung fragen wir einige Informationen über Ihre Motivation am Workshop teilzunehmen ab, um Sie passgenaue auf Ihre Bedürfnisse in die Break-Out-Sessions einzuteilen.

ZOOM

Wir treffen uns alle in einem virtuellen Gemeinschaftsraum, den wir über das Video-Konferenztool ZOOM einrichten.



Von dort werden für die Gruppenarbeiten Break-Out-Sessions organisiert. Für die finale Zusammenfassung kommen wieder alle in den Gemeinschaftsraum zurück.

Zur Anmeldung

RAUF AUF DIE PLATTFORM

AGENDA

9:30 Einführung – alle zusammen
Die Notwendigkeit einer Plattformstrategie
Parameter einer „make or buy“-Entscheidung

10:00 Break-Out-Rooms
In zwei Gruppen werden je nach Interessen der Teilnehmer parallel zwei Themen erarbeitet:

Gruppe 1
**Die passende Plattform
finden und nutzen**
Details auf Seite 4

Gruppe 2
**Die passende Plattform
selbst aufbauen**
Details auf Seite 5

12:00 Zusammenfassung / Outro – alle zusammen

Zur Anmeldung

RAUF AUF DIE PLATTFORM

GRUPPE 1 – die passende Plattform finden und nutzen

Überblick über vorhandene Plattformen für meine Branche erlangen

Anhand von zwei konkreten Beispielen aus dem Teilnehmerkreis zeigt der Referent die grundsätzliche Vorgehensweise bei der Recherche der branchenrelevanten Plattformen.

Bernd Weidmann, Die Plattform.Macher

Nutzwertanalyse

Mit der Methode der Nutzwertanalyse (Scoring-Modell) werden Alternativen nach ihrem Nutzen für das Unternehmen bewertet. Prof. Carsten Reuter und Meike Schumacher erläutern die grundsätzliche Vorgehensweise. Im Anschluss werden gemeinsam die Kriterien erarbeitet, nach welchen Unternehmen die Alternativen bewerten können.

Prof. Dr. Carsten Reuter und Meike Schumacher, TH Aschaffenburg

Omni-Channel-Marketing auf vorhandenen Plattformen

Es werden zentrale Erfolgsfaktoren im Rahmen des Omni-Channel-Handels aufgezeigt. Die Kombination von Offline- und Online-Kanälen sollte vor allem für den Kunden einen Mehrwert schaffen, damit die Kanäle „miteinander“ und nicht „gegeneinander“ existieren. Im Anschluss werden Möglichkeiten gemeinsam erarbeitet, wie Aktivitäten auf bestehenden Online-Plattformen an neue und bestehende Kunden kommuniziert werden können.

Prof. Dr. Victoria Bertels, TH Aschaffenburg

Zur Anmeldung

RAUF AUF DIE PLATTFORM

GRUPPE 2 – die passende Plattform selbst aufbauen

Entwicklung einer Plattformstrategie

Ein Plattform selbst betreiben oder bei einer bestehenden Plattform mitmachen? Diese Frage sollte zuerst geklärt werden. Was es dabei zu beachten gibt und welche strategischen Konsequenzen das hat, erfahren Sie in diesem Abschnitt.

Bernd Weidmann und Sebastian Köhler, Die Plattform.Macher

Plattformtechnologie

Vom Minimal Viable Product zur Branchenlösung. In diesem Abschnitt erfahren Sie, welche technologischen Umsetzungsmöglichkeiten existieren.

Sebastian Köhler und Christian Romeis, Die Plattform.Macher

Marketing für eine eigene Plattform

Eine Plattform braucht Angebot, Nachfrage, starke Partner & viel Vertrauen. Hier sensibel an den richtigen Stellschrauben zu drehen, ist entscheidend für den nachhaltigen Erfolg der Plattform. Wie das funktionieren kann, erfahren Sie in diesem Slot.

Bernd Weidmann, Die Plattform.Macher

Zur Anmeldung

DIE REFERENT*INNEN



Bernd Weidmann
Plattform.Macher – WIV GmbH



Christian Romeis
Plattform.Macher –
romeis Information Engineering GmbH



Prof. Dr. Carsten Reuter
TH Aschaffenburg



Sebastian Köhler
Plattform.Macher – abatisens GmbH



Prof. Dr. Victoria Bertels
TH Aschaffenburg



Meike Schumacher
TH Aschaffenburg

Zur Anmeldung