



Agenda

„Digitale Vertriebsstrategie“

am **Dienstag, 28.09.2021** von **09:00 Uhr – 16:15 Uhr**

Block I: Einführung: Digitalisierung im Vertrieb

- Grundlagen für den Vertrieb im digitalen Zeitalter
- Veränderungen und Herausforderungen beim digitalen Vertrieb
- Trends und Megatrends
- Der neue Kaufprozess

Block II: Bestandsaufnahme

- GAP-Analyse
- Vertriebsszenarien
- Wie digital ist Ihr Wettbewerb?
- **Praxis Arbeitsgruppen:**
 - **Durchführung GAP-Analyse**
 - **Analyse bestehende Vertriebsszenarien**
 - **Durchführung Wettbewerbsanalyse**

Block III: Einführung Strategie

- Einführung in die Strategieentwicklung
- Elemente einer digitalen Vertriebsstrategie
- Fallen bei der Strategieentwicklung
- Umfeldanalyse
- Geschäftsmodell
- Kanäle
- **Praxis Arbeitsgruppen:**
 - **Umfeld-Analyse**
 - **Bei Interesse: Geschäftsmodellentwicklung**
 - **Bei Interesse: Kanal Strategie**

Block IV: Strategieentwicklung

- Ziele in der Vermarktung
- Wunschkundenprofilierung – Kurzfassung
- Überblick Customer Journey Analyse
- Überblick Positionierung
- Content Strategie
 - Welche Inhalte benötigen Sie für die Umsetzung Ihrer Digitalstrategie?
 - Content-Audit - Welche Inhalte haben Sie bereits?
 - Content Konzeption für Ihre Digitalstrategie

- Weiterer Überblick
 - Entwicklungsprozesse
 - Touchpoint Strategie
 - Digitalstrategie für Ihre Vertriebsphasen
 - Messen und optimieren / Key-Performance-Indicators (KPIs)

- **Praxis Arbeitsgruppen – Definition und Kurzbeschreibung:**
 - **Wunschkudentypen**
 - **Content und Mehrwerte**
 - **Touchpoints**
 - **Entwicklungsprozess**
 - **Vertriebssteuerung**
 - **KPIs**

Block V: Umsetzung

- Parameter für die Umsetzung
- Skalierung
- Know-how
- Technische Aspekte
- Daten-Management
- Systeme / Tools
- Schnittstellen
- CDP (Customer Date Platform)
- Kompetenzen
- **Praxis Arbeitsgruppen – Definition und Kurzbeschreibung:**
 - **Umsetzungsplan**
 - **Aufgabenplanung**
 - **Benötigte Systeme, Tools und Schnittstellen**