

E-Commerce für Mittelstandsunternehmen im B2B-Umfeld

„Professionell und entspannt den Absatzkanal Internet
für Ihr Unternehmen erschließen“

(Handel mit Unternehmen, öffentliche Auftraggeber, usw.)



Agenda

10:00 -10:15 Uhr:



Vorwort und Begrüßung
Dr. Vogler, IT - Speicher

10:15 -10:45 Uhr:



„Aktuelle Daten, Fakten und Trends
im B2B-Business“
Dr. Ernst Stahl, ibi research an der
Universität Regensburg GmbH

10:45 -11:15 Uhr:



„Das Kundenportal“ - Integration in
die bestehenden Vertriebsprozesse
Martin Pfisterer, ElectronicSales GmbH

11:15 -12:00 Uhr:



„Marketing für Handelsunternehmen
Peter Höschl , Shopanbieter.de



12:00 -13:00 Uhr:

2-Gänge Well-fit-Menü
„Zeit zur Entspannung bei einer
Hand- oder Kopfmassage“

13:00 - 13:45 Uhr:



„Unser Start in den Onlinehandel“
Projektnachbetrachtung Peter Maier
Wiedenmann GmbH,
Projekthalt: „Ersatzteilshop für
Fachhändler und Werkstätten“

13:45 - 14:30 Uhr:



„25 Dinge an die man denken sollte“
Maßnahmen für ein erfolgreiches
E-Mail-Marketing
Jonas Fredriksson,
Projekt- und Accountmanager

14:30 - 14:45 Uhr:

Kaffeepause
„Zeit zur Entspannung bei einer
Hand- oder Kopfmassage“

14:45 - 15:30 Uhr:



„Fulfillment 2.0“
Tobias Kaulfuß, Rhenus Media
Services GmbH

15:30 - 16:00 Uhr:



Onlinehandel im B2B-Markt
„Der richtige Einstieg“
Rainer Schmelzle, ElectronicSales GmbH

16:00 Uhr:

Verlosung

ElectronicSales GmbH
Wilhelm-Högner-Straße 28
D-92331 Parsberg
Tel: 09492 60163-0
Fax:09492 60163-201

Info@electronicsales.de
www.electronicsales.de