

Sehr geehrte Damen und Herren,

herzlichen Dank für Ihr Interesse an unserem Managementprogramm „E-Commerce-Manager“. Die Rid Stiftung unterstützt die Teilnehmerbetriebe/Personen durch Finanzierung der Schulung in sehr beachtlichem Umfang. Das Ziel – gemäß dem gemeinnützigen Stiftungsauftrag – besteht darin, den Teilnehmerbetrieben eine chancenreiche, wettbewerbsstarke Position im elektronischen Handel zu verschaffen. Das Managementprogramm wird im Auftrag der Stiftung von **elaboratum – New Commerce Consulting**, München, unter der Leitung von Prof. Dr. Klaus Gutknecht und Philipp Spreer durchgeführt. Das Referententeam besteht aus E-Commerce-Experten aus führenden E-Commerce-Unternehmen. Für die Bewerbung zu diesem Premiumprogramm bitten wir Sie, diesen Fragebogen auszufüllen. Damit möchten wir Ihre Anforderungen und Vorstellungen kennenlernen, die Sie mit einem solchen Projekt verbinden.

Bitte fügen Sie Ihrer Bewerbung ein Motivationsschreiben des Unternehmens sowie des Bewerbers und weitere Angaben zu Ihnen bzw. dem Managementprogramm-Kandidaten (Lebenslauf) sowie Ihrem Unternehmen bei.

Ihre Angaben werden selbstverständlich vertraulich behandelt. Bitte vormerken: Die Informations-/Kennenlern-/Auswahlveranstaltung ist für den **02.05.2018** geplant. Nach Sichtung der Unterlagen erhalten Sie eine Einladung mit allen relevanten Informationen.

Bitte senden Sie den ausgefüllten Bogen bis zum **Einsendeschluss 24.04.2018** an die Rid Stiftung, z. Hd. Frau Dagmar Harnest, Theatinerstraße. 47, 80333 München, info@ridstiftung.de

Herzlichen Dank für Ihr Interesse.

Rid Stiftung für den Bayerischen Einzelhandel

I. Angaben zu Ihrem Unternehmen

1. Name, Anschrift Ihres Unternehmens	

2. Ihr Name, Vorname, Funktion im Unternehmen	_____
3. E-Mail-Adresse	_____
4. Internet-Adresse	_____
5. In welcher Branche ist Ihr Unternehmen tätig?	_____
6. Wie viele Mitarbeiter hat Ihr Unternehmen?	_____
7. Haben Sie persönlich Erfahrung im Absatz von Produkten via Internet (Internet-Handel)?	Ja <input type="checkbox"/> seit _____ Jahren Nein <input type="checkbox"/>
8. Falls ja, über welche Erfahrungen verfügen Sie?	_____

9. Haben Sie ein Warenwirtschaftssystem?	Ja <input type="checkbox"/> seit _____ Jahren Nein <input type="checkbox"/>
10. Seit wann hat Ihr Unternehmen einen Web-Auftritt?	_____ seit _____ Jahren
11. Setzen Sie Produkte via Internet ab?	Ja <input type="checkbox"/> seit _____ Jahren Nein <input type="checkbox"/>
12. Falls „Ja“, wie viel Prozent Ihres Gesamtumsatzes erzielen Sie via Internet?	>40% <input type="checkbox"/> >25% <input type="checkbox"/> >10% <input type="checkbox"/> >3% <input type="checkbox"/> <3% <input type="checkbox"/>
13. Welche Sortimente vertreiben Sie via Internet?	_____

14. Welche Pläne haben Sie bzgl. Internet-Handel für Ihr Unternehmen in den nächsten zwei Jahren?

Starker Ausbau	Aus- bau	will be- ginnen	will ab- warten
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

15. Bitte erläutern Sie in Stichworten, welche Aktivitäten Sie planen.

16. Welchen Zeitaufwand soll der Seminarteilnehmer persönlich durchschnittlich pro Woche für E-Commerce (-Projekte) im kommenden Jahr reservieren (können)?

Stunden pro
Woche:

17. Welches Budget würden Sie über den Seminarkostenzuschuss hinaus (die wesentlichen Kosten des Seminar-Programms trägt die Stiftung) für die Verbesserung Ihrer E-Commerce-Aktivitäten im kommenden Jahr ungefähr einsetzen können (Verbesserung des Internet-Auftritts, Suchmaschinen-Marketing, Informationssysteme etc.)

> € 50 Tsd.	> € 20 Tsd.	> € 10 Tsd.	< € 10 Tsd.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

18. Bitte erläutern Sie, durch welche Maßnahmen, Motivation und Perspektiven Sie den Seminarteilnehmer dauerhaft an Ihr Unternehmen binden wollen?

Welche Bereiche wären für Sie im Rahmen der E-Commerce-Weiterentwicklung besonders wichtig?

- | | | | | | | | |
|--|--------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-----------------|
| 1. Optimierung des Geschäftsmodells und der E-Commerce-/Cross-Strategie | sehr wichtig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger wichtig |
| 2. Integration des Internet-Handels mit dem stationären Geschäft (Cross-Channel-Strategie) | sehr wichtig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger wichtig |
| 3. Professionelles Projektmanagement und Konzeption | sehr wichtig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger wichtig |
| 4. Optimierung/Relaunch des Internet-Shops | sehr wichtig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger wichtig |
| 5. Online-Marketing (u. a. Social Media) | sehr wichtig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger wichtig |
| 6. Optimierung der Prozesse: Logistik (inkl. Retouren), Auftragsabwicklung etc. | Sehr wichtig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger wichtig |
| 7. Optimierung der Informationssysteme | sehr wichtig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger wichtig |
| 8. Rechtliche Fragestellungen | sehr wichtig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger wichtig |
| 9. Kundenbindungssysteme / CRM | sehr wichtig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger wichtig |
| 10. Performance-Marketing anhand von E-Commerce-Kennzahlen für einen effizienteren Werbemittleinsatz | sehr wichtig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger wichtig |
| 11. Wirtschaftlichkeitsrechnung und Finanzierung | sehr wichtig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger wichtig |
| 12. Aufbau Mitarbeiterressourcen/Know-how im Unternehmen und Veränderungskultur | sehr wichtig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger wichtig |

Weitere Themen, die Ihnen wichtig sind:

Bewertung der Ideen

Bewertung der Ideen

II. Angaben zum Seminarteilnehmer

1. Seminarteilnehmer: Name, Vorname, Funktion im Unternehmen
2. E-Mail Seminarteilnehmer
3. Funktion Seminarteilnehmer
4. Dauer Unternehmenszugehörigkeit
5. Skizzieren Sie in wenigen Stichworten Ihren Lebenslauf:

seit Jahren

6. Wie stellen Sie sich Ihren weiteren Werdegang im Unternehmen vor und welche Position werden Sie nach dem Managementprogramm E-Commerce-Manager ausfüllen?

III. Praktische und theoretische Erfahrungen des Teilnehmers

1 2 3 4 5

Wie würden Sie Ihre persönliche Erfahrung mit E-Commerce-nahen Themengebieten einschätzen?

- | | | | | | | | |
|---|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|---------------|
| 1. Allg. E-Commerce und Multichannel-Erfahrungen | Sehr viel | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger/keine |
| 2. Konzeptions- und Projektmanagement-Kenntnisse | Sehr viel | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger/keine |
| 3. IT-Kenntnisse (Programmierung, Pflichtenheft) | Sehr viel | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger/keine |
| 4. Grafik/Layout Erfahrungen und praktische Kenntnisse | Sehr viel | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger/keine |
| 5. Praktische und theoretische Online-Marketing Kenntnisse | Sehr viel | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger/keine |
| 6. Prozess-Wissen: Logistik (inkl. Retouren), Auftragsabwicklung etc. | Sehr viel | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger/keine |
| 7. Controlling-Erfahrungen/Webanalytics | Sehr viel | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger/keine |
| 8. IT- und Handelsrecht-Kenntnisse | Sehr viel | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger/keine |
| 9. CRM-Kenntnisse | Sehr viel | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger/keine |
| 10. Usability-Kenntnisse | Sehr viel | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger/keine |
| 11. Wirtschaftlichkeitsrechnung, Businessplanung und Finanzierung | Sehr viel | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger/keine |
| 12. Führungserfahrung, Change Management | Sehr viel | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger/keine |

Hiermit bewerbe ich mich für Managementprogramm E-Commerce Manager 2018/2019. Mir ist bekannt, dass kein Anspruch auf Teilnahme existiert, sondern dass die Stiftung aus den eingehenden Bewerbungen auswählt. Mir ist außerdem bekannt, dass im Rahmen des Managementprogramms für den Seminarteilnehmer Übernachtungs- und Tagungskosten in Höhe von ca. 2.500 € zzgl. MwSt. anfallen, die von meinem Unternehmen getragen werden müssen.

Datum, Ort

Unterschrift (Unternehmen)

Unterschrift (Bewerber)

Anlagen (zusätzlich zum ausgefüllten Fragebogen)

-
- Ausführlicher Lebenslauf des Bewerbers mit Lichtbild
 - Motivationsschreiben des Bewerbers (ca. 1 Seite) (Einige Leitfragen: Welche beruflichen und persönlichen Ziele verfolgen Sie? Wo möchten Sie in 5 Jahren stehen? Welche Möglichkeiten und Chancen sehen Sie in dieser Fortbildung?)
 - Motivationsschreiben des Unternehmens (ca. 1 Seite) (Einige Leitfragen: Wie schätzen Sie die Relevanz von E-Commerce für Ihr Unternehmen ein? Was haben Sie sich für die Zukunft vorgenommen und welche Rolle spielt die Weiterbildung des Mitarbeiters in diesem Zusammenhang? Wieso ist für Sie die Qualifikation des vorgeschlagenen Bewerbers durch die Rid Stiftung wichtig? Welche Rolle spielt er heute und künftig für das Unternehmen?)
 - Kurzvorstellung des Unternehmens
-