

Bewerbungsunterlagen

Sehr geehrte Damen und Herren,

herzlichen Dank für Ihr Interesse an unserem Coaching-Programm. Die Rid-Stiftung unterstützt die Teilnehmerbetriebe durch Finanzierung der Beratungs-/Coachingleistungen sowie der Workshop-/Hotelkosten in sehr beachtlichem Umfang. Das Ziel besteht darin – gemäß des gemeinnützigen Stiftungsauftrags – den Teilnehmerbetrieben eine chancenreiche, wettbewerbsstarke Position im mehr und mehr elektronischen Handel zu verschaffen.

Das Coaching wird im Auftrag der Stiftung von elaboratum – New Commerce Consulting, München unter der Leitung von Prof. Dr. Gutknecht und Jasmin Altenhofen durchgeführt. Das Beraterteam besteht aus CRM- und Digitalisierungsexperten aus der Unternehmenspraxis. Für die Bewerbung zu diesem „Premium-Programm“ möchten wir Sie bitten, diesen Fragebogen auszufüllen. Damit möchten wir Ihre Anforderungen und Vorstellungen kennenlernen, die Sie mit einem solchen Projekt verbinden. Ihre Angaben werden selbstverständlich vertraulich behandelt. Fügen Sie bitte auch ein **Motivationsschreiben** Ihrer Bewerbung hinzu.

Bitte senden Sie den ausgefüllten Bogen und Ihr Motivationsschreiben an die Rid-Stiftung, z. Hd. Frau Harnest, Theatinerstr. 47, 80333 München, per Mail an info@ridstiftung.de (zu Bewerbungsterminen etc. siehe www.ridstiftung.de).

Bitte vormerken: Die Informationsveranstaltung ist für den **27.01.2022 im Onlineformat** geplant. Nach Sichtung der Unterlagen erhalten Sie die Information, ob der Termin für Sie relevant wäre.

Herzlichen Dank für Ihre Mithilfe.

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-Mailadresse**

4. **Internet-Adresse (Unternehmensseite)**

ggfs. Internet-Adresse (Online-Shop)

5. **In welcher Branche ist Ihr Unternehmen tätig?**

6. **Wie viele Mitarbeiter hat Ihr Unternehmen?**

7. Seit wann hat Ihr Unternehmen einen Web-Auftritt?

(Jahreszahl)

8. Haben Sie persönlich Erfahrungen im Absatz von Produkten via Internet (Internet-Handel)?

Ja, seit (Jahreszahl)

Nein

Falls ja, über welche Erfahrungen verfügen Sie?

9. Hat Ihr Unternehmen Erfahrungen im Absatz von Produkten via Internet (Internet-Handel)?

Ja, seit (Jahreszahl)

Nein

Falls ja, über welche Erfahrungen verfügen Sie?

10. Falls Sie Produkte über das Internet absetzen, wie viel Prozent Ihres Gesamtumsatzes erzielen Sie darüber?

<3 % >3 % >10 % >25 % >40 %

11. Haben Sie ein Warenwirtschaftssystem?

Ja, seit (Jahreszahl)

Nein

Falls ja, welches?

12. Haben Sie ein Kundeninformationssystem (CRM)?

Ja, seit (Jahreszahl)

Nein

Falls ja, welches?

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

starker Ausbau Ausbau will beginnen will abwarten/prüfen

14. Welche konkreten Maßnahmen planen Sie?

15. Sind Sie in einer Verbundgruppe organisiert?

Ja, in der

Nein

16. Welchen Zeitaufwand würden Sie persönlich durchschnittlich pro Woche für das CRM-Projekt imkommenden Jahr reservieren (können)?

Stunden pro Woche

17. Welche MitarbeiterIn würden Sie zudem in das Coaching-Projekt einbeziehen?

Bitte benennen Sie maximal eine zusätzliche Person mit Name und Funktion sowie Anzahl der Stunden pro Woche.

Stunden pro Woche

18. Wie viel Budget würden Sie über das Coachinghinaus (die Kosten des Coaching-Programms trägt die Stiftung) für die Verbesserung Ihrer CRM-Aktivitäten im kommenden Jahr ca. einsetzen können?

Summe: maximales Gesamtbudget (in €)

II. Ihr Handlungsbedarf

Welche Bereiche wären für Sie im Rahmen des Coaching-Projektes besonders wichtig?

		1	2	3	4	5
1. Optimierung des Geschäftsmodells und der Strategie für das Kundenbeziehungsmanagement	sehr wichtig					weniger wichtig
2. Verbesserung des Direkt-Marketing generell	sehr wichtig					weniger wichtig
3. Marketing-Automation generell	sehr wichtig					weniger wichtig
4. Verbesserung der Neukundengewinnung generell	sehr wichtig					weniger wichtig
5. Verbesserung der Kundenbindung generell	sehr wichtig					weniger wichtig
6. Integration des Kundenbeziehungsmanagement der Online- und Offline- (stationär) Kanäle	sehr wichtig					weniger wichtig
7. Analyse der bestehenden Datenlandschaft und dessen Optimierung	sehr wichtig					weniger wichtig
8. Analyse der bestehenden Systeme und Prozesse im Kunden kontakt sowie deren Optimierung	sehr wichtig					weniger wichtig
9. Identifikation von Mustern und Zusammenhängen bzgl. der Kundendaten: Segmentierung, Zielgruppen, Kaufmuster	sehr wichtig					weniger wichtig
10. Verbesserung der Kundeninteraktion (über E-Mail, WhatsApp, Social Media, Telefon, Chatbots etc.)	sehr wichtig					weniger wichtig
11. Rechtliche Fragestellungen	sehr wichtig					weniger wichtig
12. Einsatz von Apps und (mobilen) Webseiten für die bessere Kundenansprache	sehr wichtig					weniger wichtig
13. Kampagnenmanagement	sehr wichtig					weniger wichtig
14. Aufbau Business Intelligence und Data Science für das Unternehmen	sehr wichtig					weniger wichtig
15. Einsatz von Machine Learning/künstlicher Intelligenz im Rahmen von CRM	sehr wichtig					weniger wichtig

Weitere Themen, die Ihnen wichtig sind

Gerne können Sie Ihre Bewerbung bei Bedarf mit weiteren Angaben zu Ihnen bzw. Ihrem Unternehmen ergänzen.

Hiermit bewerbe ich mich für das Coaching-Programm 2022:

Datengestütztes Kundenbeziehungsmanagement (CRM)

Optimierung der E-Commerce-Strategie

Beide Programme könnten für uns passen, wir bitten um entsprechende Zuordnung nach Rücksprache

Mir ist bekannt, dass kein Anspruch auf Teilnahme am Coaching-Programm existiert, sondern die Stiftung aus den eingehenden Bewerbungen auswählt.

Ort, Datum

Unterschrift