

„Online-Shops in Kooperationen“

www.rebelfreestyle.de

REBEL

free style

GROUP

ZGV-Arbeitskreis MBB
14. Mai 2009, Brillen-Profi, Kaufbeuren

„DIE VERNÜFTIGEN MENSCHEN
PASSEN SICH DER WELT AN;
DIE UNVERNÜFTIGEN VERSUCHEN,
SIE ZU ÄNDERN.
DESHALB HÄNGT ALLER FORTSCHRITT
VON DEN UNVERNÜFTIGEN AB.“

George Bernhard Shaw, irischer Schriftsteller (1856 – 1950)



Herzlichen Dank für Ihre Einladung!



43 Jahre, geschieden, 2 Kinder, alleinerziehend

Lior I. Yarom

Geschäftsführer / phG



Kontaktlink

Ausbildung:

Abitur, Studium (Politologie / BWL), Kaufmännische Lehre (Facheinzelhandel)

Berufspraxis:

3 J. Facheinzelhandel (Filialist, KMU, Möbel & Einrichtungen)

5 J. Industrie (Internationale Konzerne, Möbel)

5 J. Einkaufsverband (Internationaler Konzern, Möbel & Einrichtungen)

6 J. E-Business-Dienstleistungen (Spin-Off eines Einkaufsverbandes)

5 J. Branchenorganisation (ehrenamtlicher Vorstand)

3 J. Unternehmensberatung

Wir stellen uns vor:

Die
REBEL freestyle GROUP,
gegründet zum 01.12.2006 in Bielefeld,
ist eine junge, kreative und
hochdynamische Unternehmensgruppe
kompetenter sowie vernetzter Beratungs-,
Dienstleistungs- und Handelsspezialisten.



REBEL
free • style
GROUP

**„Die Zukunft
erkennt man nicht,
man schafft sie!“**

*Stanislaw Brzozowski
polnischer Philosoph
(1878-1911)*

von links:

Lior I. Yarom

*Geschäftsführer,
phG*

**Maria del Mar
Garcia Carrasco**

*Kaufm. Leitung,
Prokuristin*

Thomas Bunte

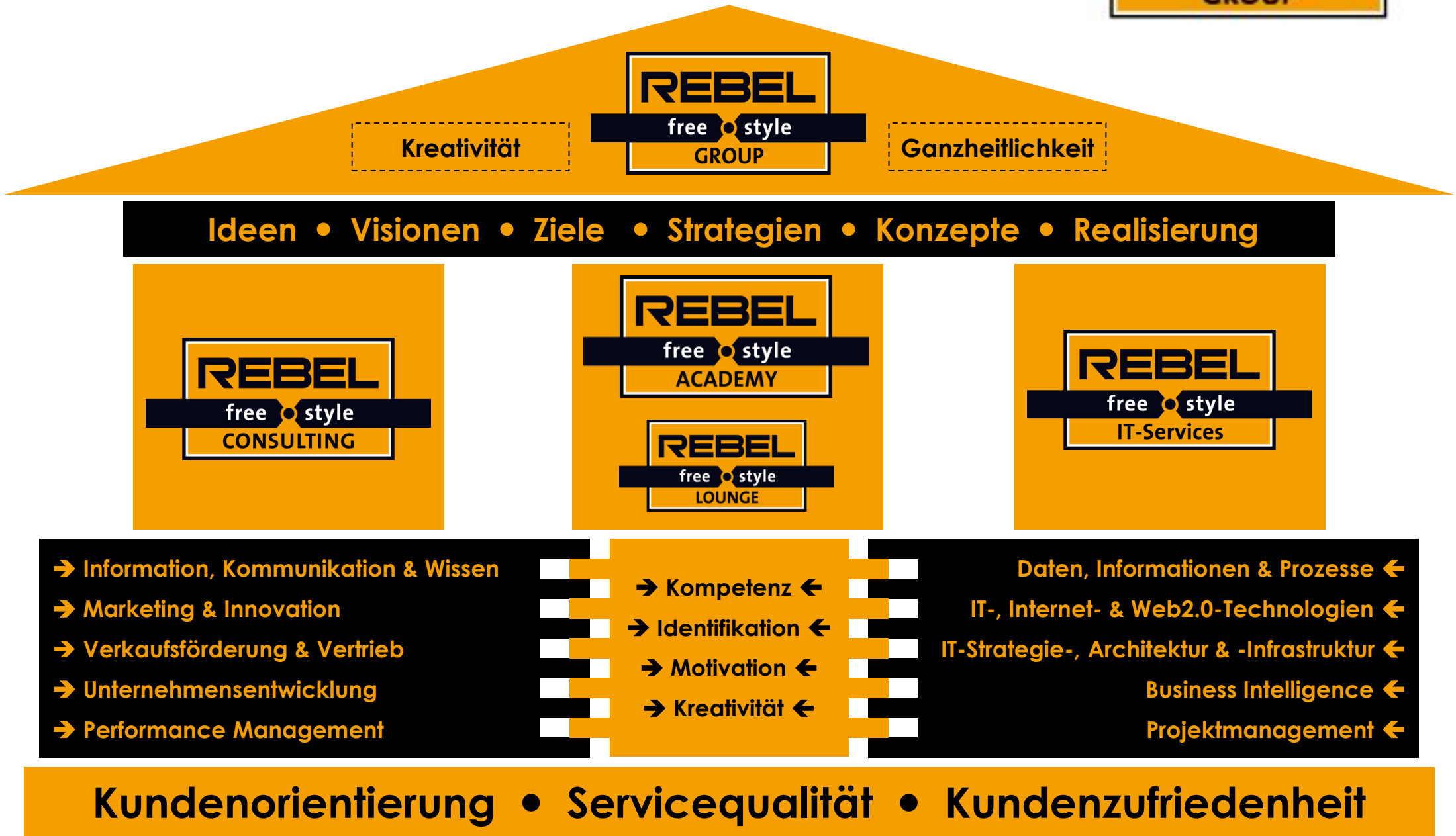
*Leitung IT-SERVICES &
Projekte, Prokurist*



SERVICE & CONSULT EG

- Partner seit 2007

>20 Jahre Kooperationserfahrung!



Unser Kundenkreis:

- Handelskooperationen**
aus allen Branchen
(Verbundgruppen, Einkaufsverbände,
Franchising- & Filialsysteme)

Partner der:



SERVICE & CONSULT EG

- Groß- und Einzelhandel**
aus allen Branchen

Partner von:



- Möbel- & Einrichtungsbranche**
(Zuliefer- & Möbelindustrie, Import &
Großhandel, Handelskooperationen,
Einzelhandel)

Partner der:



www.moebel-beratung.de

- Gastronomie, Kosmetik, Fitness,
Wellness, Freizeit- & Motorsport**

Mitglied des:



- Finanz- & Assekuranz-, IT-,
eBusiness- & weitere
Dienstleistungsunternehmen**

Mitglied des:



Marketing-Club OWL Bielefeld e.V.

Universitäre
Partner:



Online-Shops in Kooperationen

Referat für:



ZENTRALVERBAND
GEWERBLICHER
VERBUNDGRUPPEN E.V.

Arbeitskreis
Mitgliederberatung
& -betreuung

REBEL

free  style
CONSULTING



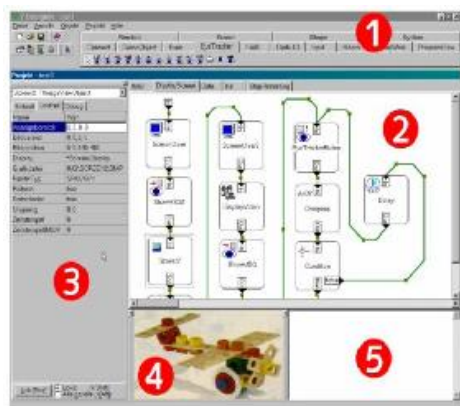
Grundsätzliche Herausforderungen

- 1) Gestaltung / Navigation / Usability / Kundenbetreuung / Multichannel
- 2) Basis-Funktionalitäten / Nice-to-have-Funktionalitäten
- 3) Content / Rechte
- 4) Zielgruppen / Traffic / SEO / Online-Werbung
- 5) Sortiment / Präsentation / Bilder / Texte
- 6) Kalkulation / Preise / Transparenz / Mehrwerte / Profil
- 7) Conversion (Information → Kommunikation → Interaktion → Transaktion)
- 8) Aktive Verkaufsförderung / Cross-Selling / Cross-Marketing
- 9) Loyalitätsprogramme (Wiederkommer → Kundenbindung → Empfehlung)
- 10) Web2.0-Funktionalitäten / User generated Content / Kritische Masse / Moderation
- 11) Sicherheit / Vertrauen
- 12) Abwicklung / Logistik / Verfügbarkeit
- 13) Fernabsatzgesetz / Rückholungen

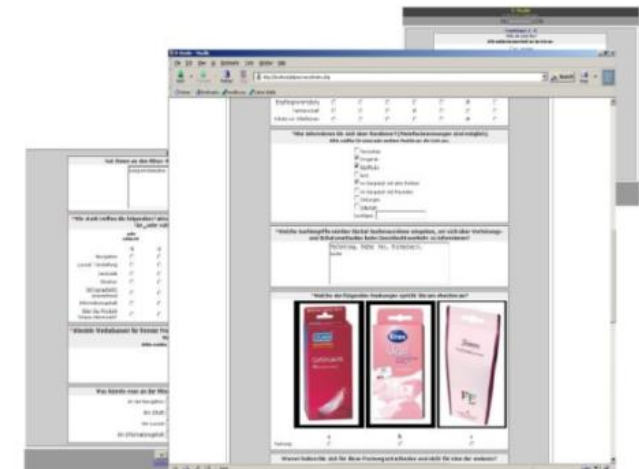
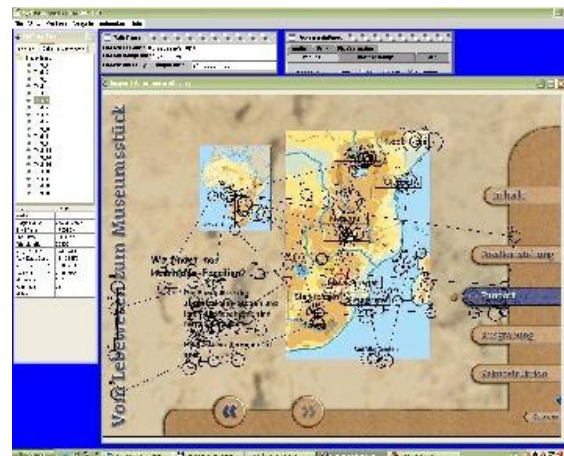
• State-of-the-Art Eyetracking-/Usability-Technologie



• Kombiniert mit automatisierter Experimentalmethode

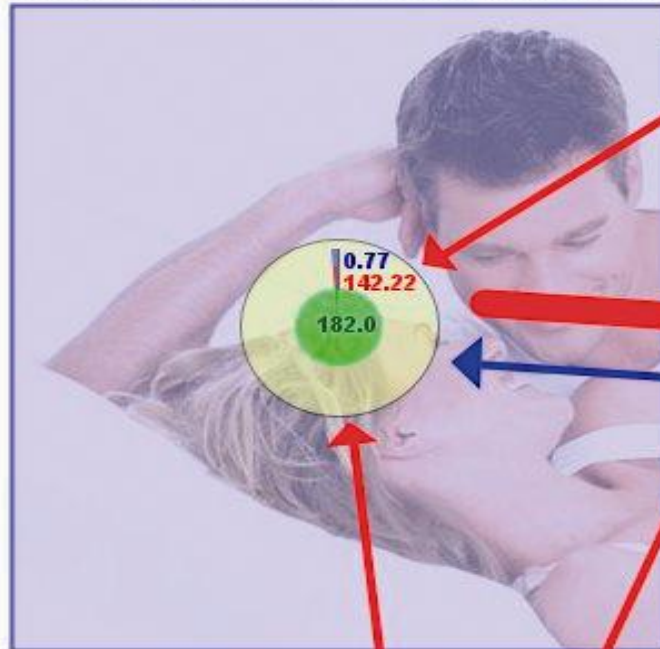


- 1 Objekt Pool
- 2 Projektansicht
- 3 Objekt Inspector
- 4 Vorschau
- 5 Textfenster





[RITEX](#)
[KONDOME & GEL](#)
[VERHÜTUNG](#)
[GESUNDHEIT](#)
[LIEBESLUST](#)
[Home](#)
[Ritex](#)
[Kontakt](#)



Die Ritex Produktwelt

5 Sterne-Mix aus den beliebtesten Ritex Kondomen.
Die Auswahl für mehr Abwechslung



Ritex Qualität

Stiftung Warentest
Testurteil "GUT"
Ausgezeichnete Qualität
Die Stiftung Warentest hat Ritex-Kondome mit "GUT" bewertet.

[» mehr Infos](#)

Schnell & Sicher

Unsere neuen Siegelbrieftaschen.

[» mehr Infos](#)

...besser!

eCards
mit einem
Liebesbrief verschicken!

[mehr Infos](#)

GEL+

Gleichzeitig mit ALOE VERA
Das bewährte Ritex GEL+ jetzt im frischen Design!

[» mehr Infos](#)

SEXIBILITY

Extra sch...
Jetzt mitmachen & gewinnen!

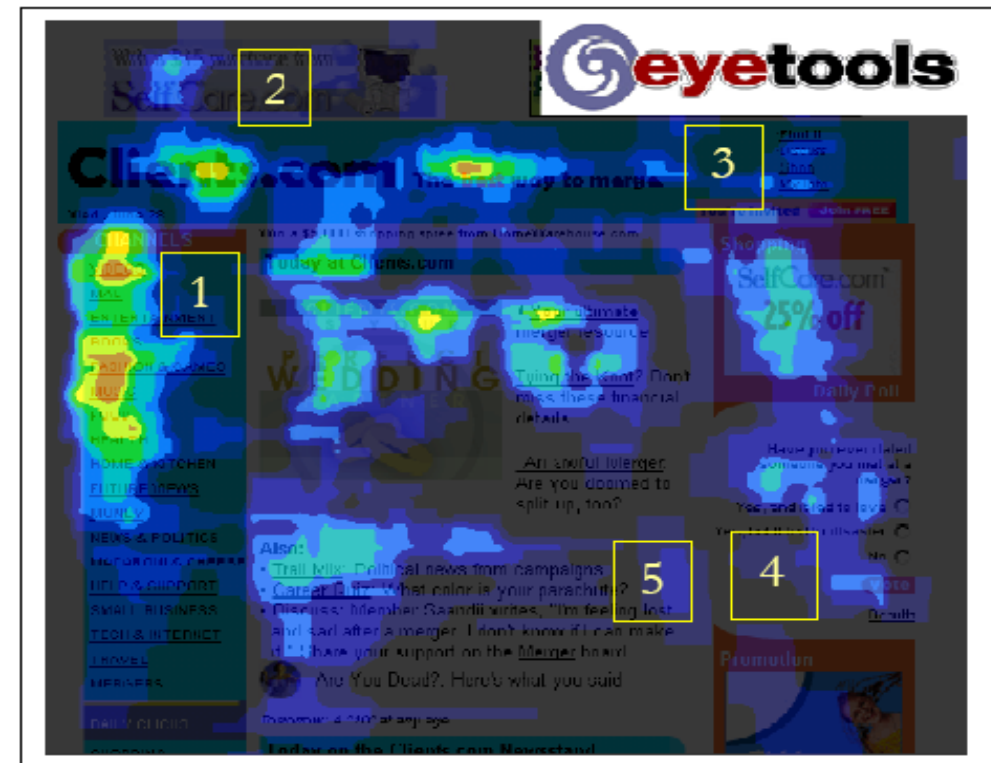
[» zum Erotik-Quiz](#)

Ritex Newsletter

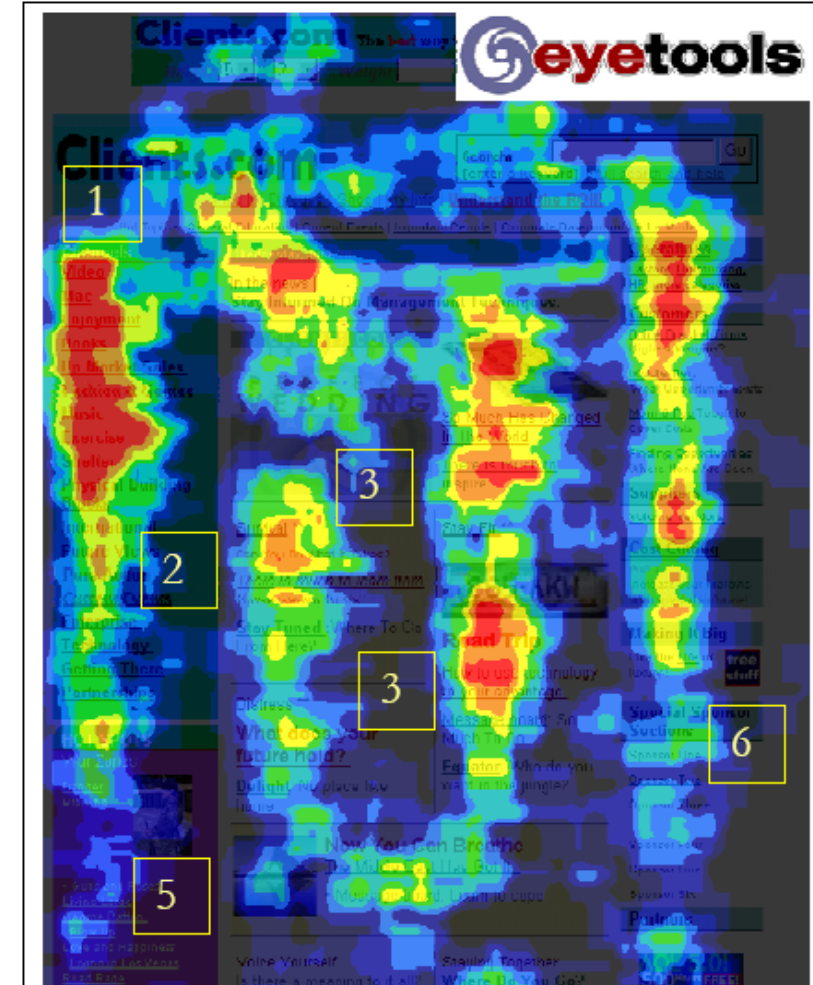
[» hier anmelden](#)



Beispiel: Erfolgreiches Redesign



- wichtige Navigationselemente werden nicht beachtet
- Seite wird nicht gescrollt
- Werbung wird kaum beachtet
- Linke Navigationsleiste einziger Hotspot



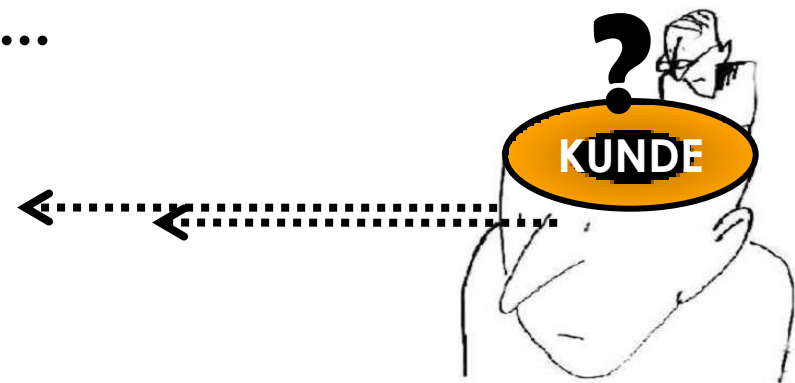
- Seite wird nun von 83% gescrollt
- Wichtige Regionen sind Hotspots
- Überschriften werden wahrgenommen
- Navigationsleiste vermittelt über die ganze Seite

Mehr Informationen zu:

Eyetracking- und Usability-Studien...



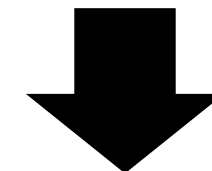
Leistung für:



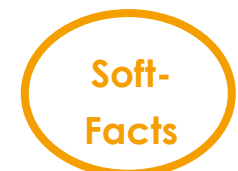
... weiterführende Links:

- [Mit den Augen des Kunden sehen!](#)
- [Einblicke in die Methodik ‚Eyetracking‘](#)
- [Die Auswertungsmöglichkeiten](#)
- [Leistung und Qualität](#)
- [Ihr Nutzen](#)
- [Eyetracking-Testpaket für Webseiten](#)

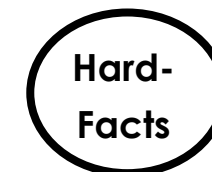
Verstand



Soft-Facts



Hard-Facts



Emotion

Grundsätzliche Herausforderungen

- 1) Gestaltung / Navigation / Usability / Kundenbetreuung / Multichannel
- 2) Basis-Funktionalitäten / Nice-to-have-Funktionalitäten
- 3) Content / Rechte
- 4) Zielgruppen / Traffic / SEO / Online-Werbung
- 5) Sortiment / Präsentation / Bilder / Texte
- 6) Kalkulation / Preise / Transparenz / Mehrwerte / Profil
- 7) Conversion (Information → Kommunikation → Interaktion → Transaktion)
- 8) Aktive Verkaufsförderung / Cross-Selling / Cross-Marketing
- 9) Loyalitätsprogramme (Wiederkommer → Kundenbindung → Empfehlung)
- 10) Web2.0-Funktionalitäten / User generated Content / Kritische Masse / Moderation
- 11) Sicherheit / Vertrauen
- 12) Abwicklung / Logistik / Verfügbarkeit
- 13) Fernabsatzgesetz / Rückholungen



REBEL freestyle - Konzeptpaket

1. Start-Meeting (½Tag - Analyse / Projekt- & Zieldefinition)

Was und wen wollen Sie erreichen, z.B. :

- ➔ Adressgenerierung / Neukundengewinnung / Frequenzschaffung
- ➔ Kundenbindung / Kundenaktivierung / Kundenpotenzialausschöpfung
- ➔ Rabattvermeidung / Mehrwert- oder Bundle-Konzept / Treuebonus / Prämie
- ➔ Verkaufs-, Empfehlungs-, Promotion- und Geschenkaktionen
- ➔ Incentivierungen / Mitarbeitermotivation
- ➔ Beschwerdemanagement
- ➔ und vieles mehr ...

... wir haben Ihre Ideen für kurzfristig erfolgswirksame Vermarktungskonzepte!

2. Team-Workshop ① (1 Tag - Kreativ-Workshop / Ausarbeitung 'Basiskonzept')

- ➔ Zielgruppendefinition, Aufmerksamkeit, Erwartungen, Begehrlichkeiten
- ➔ Strategieentwicklung, Ideenfindung, Grobkonzept

3. Spezifikation (durch REBEL freestyle CONSULTING)

- ➔ Ausarbeitung umsetzungsreifes 'Feinkonzept'

4. Team-Workshop ② (½Tag - Ergebnispräsentation)

**ServiCon-Vorteilspreis:
2.995,-€**

Grundsätzliche Herausforderungen

- 1) Gestaltung / Navigation / Usability / Kundenbetreuung / Multichannel
- 2) Basis-Funktionalitäten / Nice-to-have-Funktionalitäten
- 3) Content / Rechte
- 4) Zielgruppen / Traffic / SEO / Online-Werbung
- 5) Sortiment / Präsentation / Bilder / Texte
- 6) Kalkulation / Preise / Transparenz / Mehrwerte / Profil
- 7) Conversion (Information → Kommunikation → Interaktion → Transaktion)
- 8) Aktive Verkaufsförderung / Cross-Selling / Cross-Marketing
- 9) Loyalitätsprogramme (Wiederkommer → Kundenbindung → Empfehlung)
- 10) Web2.0-Funktionalitäten / User generated Content / Kritische Masse / Moderation
- 11) Sicherheit / Vertrauen
- 12) Abwicklung / Logistik / Verfügbarkeit
- 13) Fernabsatzgesetz / Rückholungen

Web2.0

Wichtige Leitgedanken

- Benutzer generierte Inhalte – Der Nutzer wird Produzent von Content und Wissen
- Erweiterung der Kommunikation und deren Transparenz um soziale, emotionale und interaktive Aspekte
- Schaffung lebendiger Gemeinschaften rund um gleichgelagerte Interessen
- Ziel: kollektive Intelligenz (Wissen) der Nutzer wechselseitig nutzenorientiert zu maximieren
- Informationen / Wissen generieren, untereinander austauschen, validieren, kontrollieren, korrigieren, ergänzen, weitergeben
- Interaktiver, dynamischer Entwicklungsprozess

User generated Content (UGC)

Beispielhafte Funktionalitäten

- Feedbacks, Erfahrungs- und Testberichte, User-FAQ
- Ein- und mehrdimensionale Kundenbewertungen
- Freie, semistrukturierte und strukturierte Rezensionen
- Rezensionsbewertungen
- Tagging
- Testimonials, Empfehlungen
- Wikis
- Foren, Blogs

ACHTUNG:

- eine schlechte Website / ein schlechtes Portal / ein schlechter Online-Shop / ein schlechtes Extranet
- oder eine schlecht frequentierte Website
- oder ein schlechter, bzw. schlecht aktualisierter Content
- oder fehlender User-Nutzen

wird auch durch den Versuch des Einsatzes von innovativen Funktionalitäten und Web2.0 - Technologie **nicht** besser!

Grundsätzliche Herausforderungen

- 1) Gestaltung / Navigation / Usability / Kundenbetreuung / Multichannel
- 2) Basis-Funktionalitäten / Nice-to-have-Funktionalitäten
- 3) Content / Rechte
- 4) Zielgruppen / Traffic / SEO / Online-Werbung
- 5) Sortiment / Präsentation / Bilder / Texte
- 6) Kalkulation / Preise / Transparenz / Mehrwerte / Profil
- 7) Conversion (Information → Kommunikation → Interaktion → Transaktion)
- 8) Aktive Verkaufsförderung / Cross-Selling / Cross-Marketing
- 9) Loyalitätsprogramme (Wiederkommer → Kundenbindung → Empfehlung)
- 10) Web2.0-Funktionalitäten / User generated Content / Kritische Masse / Moderation
- 11) Sicherheit / Vertrauen
- 12) Abwicklung / Logistik / Verfügbarkeit
- 13) Fernabsatzgesetz / Rückholungen

Zusätzliche Herausforderungen von Verbundgruppen

- 1) Dachmarke / Handelsmarke / Händlermarke
- 2) Zentralshop / Händlershop
- 3) Kannibalismus / Roter Faden durch's Multichanneling
- 4) Inhalte / Verantwortung
- 5) Verbindlichkeit
- 6) Kalkulation / Preise / Transparenz / Mehrwerte
- 7) Regionale Unterschiede

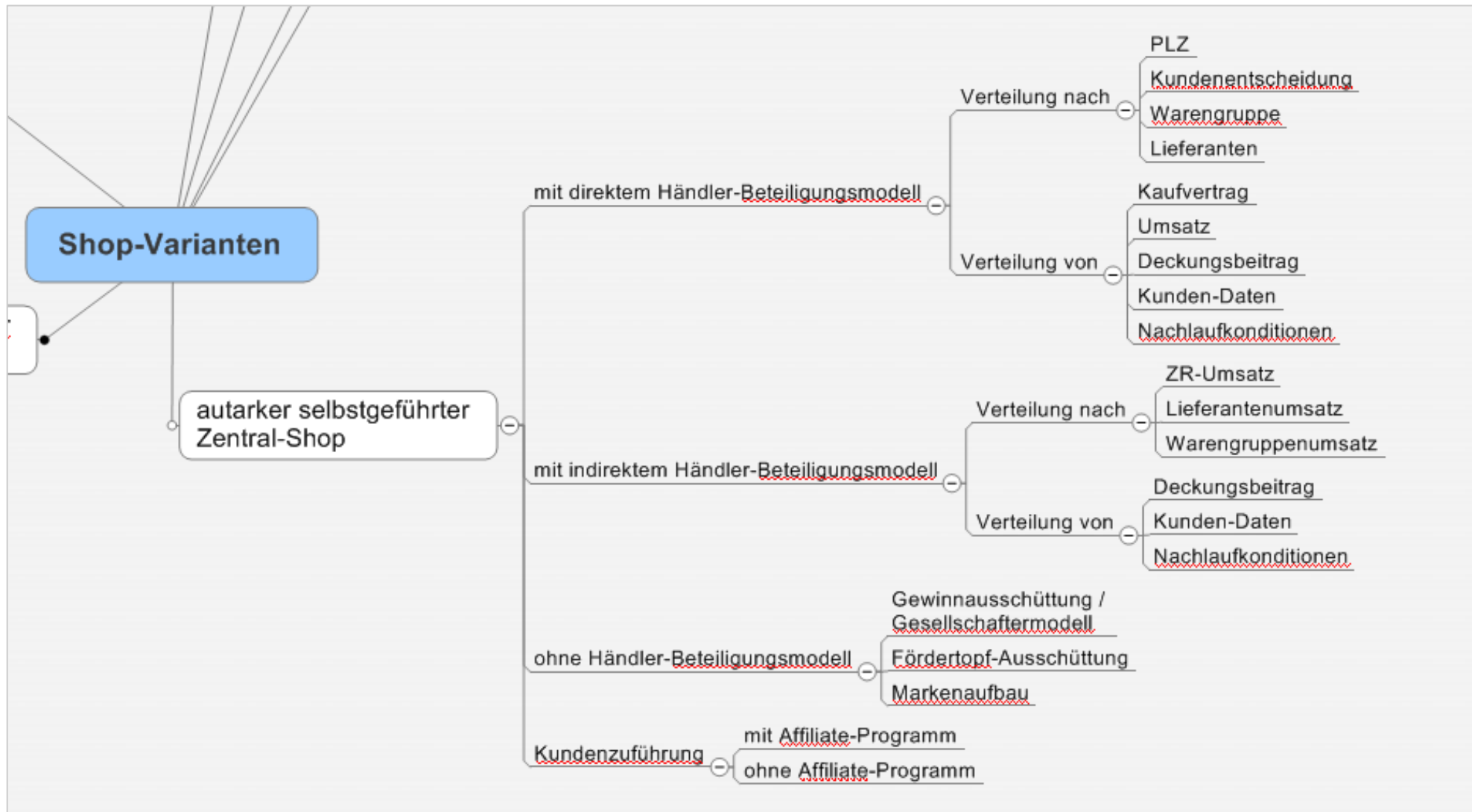


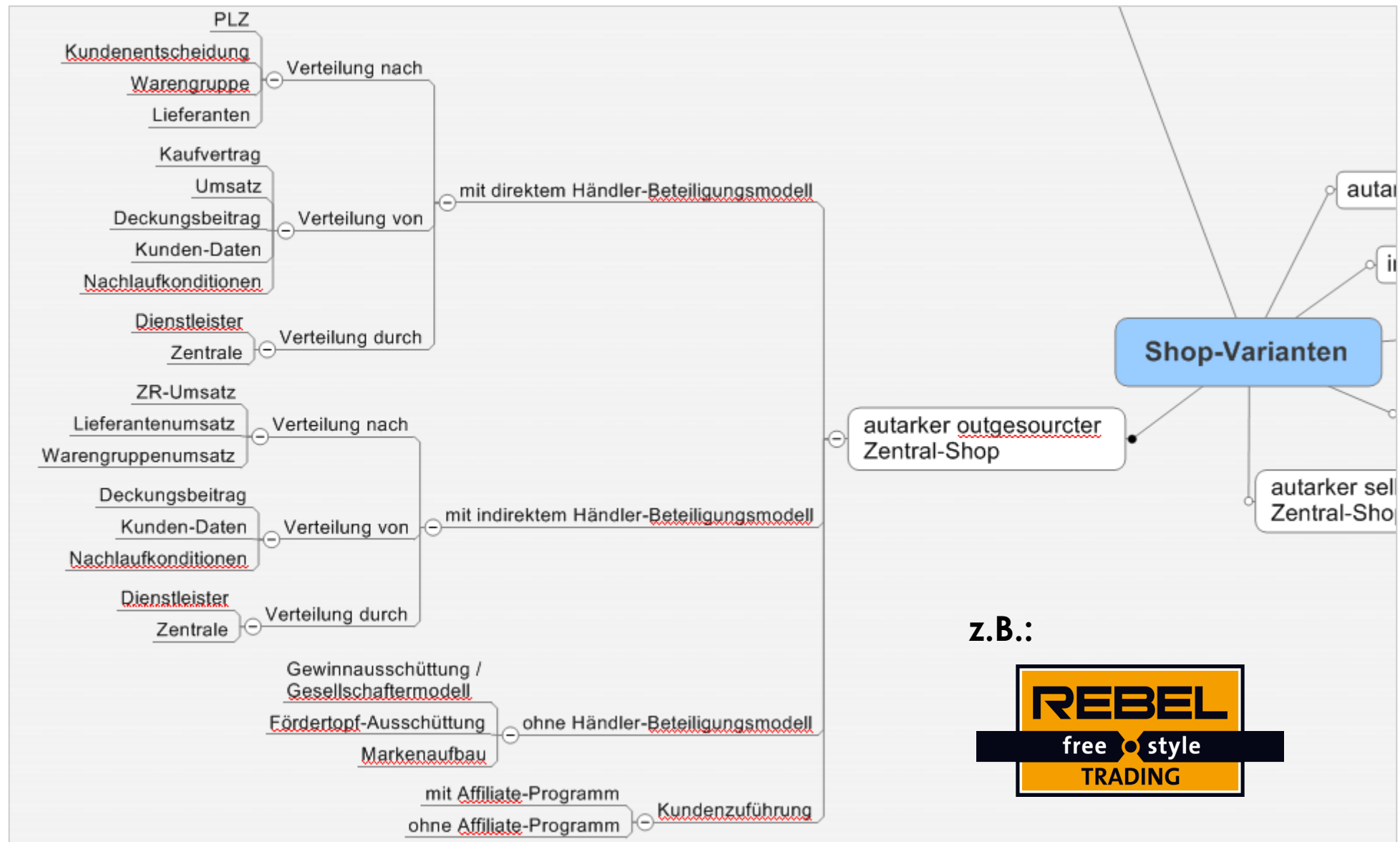


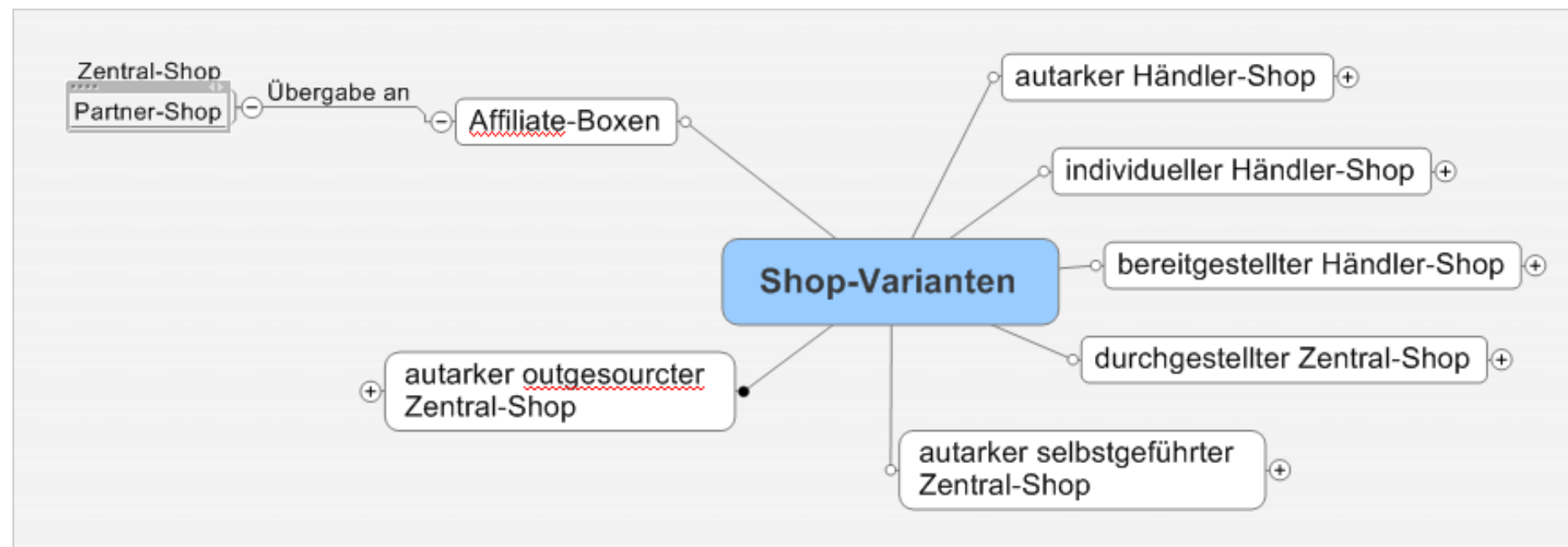












Zusätzliche Herausforderungen von Verbundgruppen

- 1) Dachmarke / Handelsmarke / Händlermarke
- 2) Zentralshop / Händlershop
- 3) Kannibalismus / Roter Faden durch's Multichanneling
- 4) Inhalte / Verantwortung
- 5) Verbindlichkeit
- 6) Kalkulation / Preise / Transparenz / Mehrwerte
- 7) Regionale Unterschiede

REBEL freestyle - Beratungsangebot

Paket S

1. Start-Meeting (1 Tag - Analyse / Projekt- & Zieldefinition)

- Visionen, Ziele, Strategien Ihres OnlineShop-Projektes?
- Zusammenspiel von Marken, Zentrale, Händler, Lieferanten, Kunden?
- Budgets, Ressourcen, Voraussetzungen, Hürden, Herausforderungen?
- Branchen, Mitbewerber, Multichannel-Ansatz?

2. Workshop (1 Tag – 1 Schwerpunkt nach Ihrer Wahl)

- ❶ Shop-Basisstrategie (Zentralshop vs. Händlershop)
- ❷ Technologien, IT- & Web-Infrastruktur, Prozesse
- ❸ Gestaltung, Usability, Navigation, Kategorisierung
- ❹ Traffic, Online-Marketing, Suchmaschinen,
- ❺ Produkte, Content, Redaktion, Verkaufsförderung, Conversion
- ❻ Community, Web2.0-Funktionalitäten, UGC
- ❼ Multichanneling – der rote Faden vom www bis zum POS

3. Ausarbeitung (durch REBEL freestyle CONSULTING)

- 'Grobkonzept'

4. Ergebnis-Workshop (1/2 Tag - Konzeptpräsentation)

... wir bringen Ihre Kooperation erfolgreich in's e-Business!

**ServiCon-Vorteilspreis:
4.995,- €**

REBEL freestyle - Beratungsangebot

1. Start-Meeting (1 Tag - Analyse / Projekt- & Zieldefinition)

- Visionen, Ziele, Strategien Ihres OnlineShop-Projektes?
- Zusammenspiel von Marken, Zentrale, Händler, Lieferanten, Kunden?
- Budgets, Ressourcen, Voraussetzungen, Hürden, Herausforderungen?
- Branchen, Mitbewerber, Multichannel-Ansatz?

2. Workshops (3 x1 Tag – 3 Schwerpunkte nach Ihrer Wahl)

- ❶ Shop-Basisstrategie (Zentralshop vs. Händlershop)
- ❷ Technologien, IT- & Web-Infrastruktur, Prozesse
- ❸ Gestaltung, Usability, Navigation, Kategorisierung
- ❹ Traffic, Online-Marketing, Suchmaschinen,
- ❺ Produkte, Content, Redaktion, Verkaufsförderung, Conversion
- ❻ Community, Web2.0-Funktionalitäten, UGC
- ❼ Multichanneling – der rote Faden vom www bis zum POS

3. Ausarbeitung (durch REBEL freestyle CONSULTING)

- 'Grobkonzept'

4. Ergebnis-Workshop (1 Tag - Konzeptpräsentation)

... wir bringen Ihre Kooperation erfolgreich in's e-Business!

**ServiCon-Vorteilspreis:
8.995,- €**

REBEL freestyle - Beratungsangebot

Paket XL

1. Start-Meeting (1 Tag - Analyse / Projekt- & Zieldefinition)

- Visionen, Ziele, Strategien Ihres OnlineShop-Projektes?
- Zusammenspiel von Marken, Zentrale, Händler, Lieferanten, Kunden?
- Budgets, Ressourcen, Voraussetzungen, Hürden, Herausforderungen?
- Branchen, Mitbewerber, Multichannel-Ansatz?

2. Workshops (5x 1 Tag – alle 7 Schwerpunkte)

- ❶ Shop-Basisstrategie (Zentralshop vs. Händlershop)
- ❷ Technologien, IT- & Web-Infrastruktur, Prozesse
- ❸ Gestaltung, Usability, Navigation, Kategorisierung
- ❹ Traffic, Online-Marketing, Suchmaschinen,
- ❺ Produkte, Content, Redaktion, Verkaufsförderung, Conversion
- ❻ Community, Web2.0-Funktionalitäten, UGC
- ❼ Multichanneling – der rote Faden vom www bis zum POS

3. Ausarbeitung (durch REBEL freestyle CONSULTING)

- 'Grobkonzept'

4. Ergebnis-Workshop (2 Tage - Konzeptpräsentation)

... wir bringen Ihre Kooperation erfolgreich in's e-Business!

**ServiCon-Vorteilspreis:
13.995,- €**

**Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit
und
viel Erfolg bei Ihren Aktivitäten!**

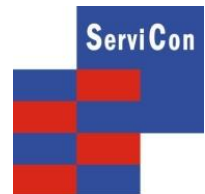
? Fragen ? Diskussionsbedarf ? Projekte ?

**Gerne stehen wir Ihnen
mit unseren Beratungs- und Dienstleistungen
zur Verfügung!**

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Lior I. Yarom".

Lior I. Yarom

Partner der:



SERVICE & CONSULT EG



Danke!

**Wir brennen darauf,
mit Ihnen die *Zukunft* zu gestalten!**



REBEL freestyle CONSULTING KG
Renteistr. 5
D-33602 Bielefeld

Tel: +49 (0) 521 / 988 934-10
Fax: +49 (0) 521 / 988 934-19
Mail: info@rebelfreestyle.de

Partner der:



SERVICE & CONSULT EG

www.rebelfreestyle.de