

# Die Zukunft des Handels - Auslaufmodell oder digital lokal?

DIGITAL MARKETINGREIHE IN 5 EPISODEN

be smart

## DIGITAL CITY CAFÈ

Themen

- ONLINE SICHTBARKEIT | SOCIAL MEDIA MARKETING & CO
- LOKALE BEST-PRACTICE-LÖSUNGEN
- WARENWIRTSCHAFTSSYSTEME & DIGITALE KASSENSYSTEME
- ONLINE PLATTFORMEN & MARKTPLÄTZE
- KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

LOS GEHT'S!

### EPISODE 1

18. Februar

2021 | 18.15 - 20.15 Uhr

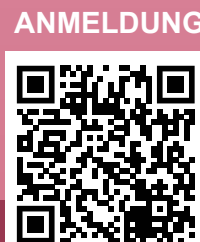
Heute schon gegoogelt? Die größtmögliche Kontaktfläche bietet gerade das World Wide Web mit seinen unzähligen Möglichkeiten. Vereinfacht gesagt, ist dies derzeit die Brücke zwischen Dir, Deinem Unternehmen und dem damit verbundenen Angebot, einem Produkt oder einer Dienstleistung. Im Netz wahrgenommen und gefunden zu werden, ist also ein elementarer Baustein in der heutigen Zeit.

Hinter Online-Sichtbarkeit verbirgt sich aber nicht nur die eigene Internetseite, es geht um viel mehr als Präsenz und Auffindbarkeit. In der ersten Episode unserer digitalen Marketingreihe zeigen wir daher auf, wie eine Webseite mit gängigem Baukastensystem selbst erstellt und gepflegt werden kann. Im weiteren Verlauf geben wir smarte Tipps über Suchmaschinenoptimierung (Search Engine Optimization) via Google, Bing & Co. bis hin zur Webanalyse.

#### SESSIONS

- 01 Google, Bing und Co.: Darauf kommt es bei Suchergebnissen an!  
*Sebastian Peter / Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Kommunikation*
- 02 Webseiten mit Content Management Systemen entwickeln und pflegen.  
*Stefan Voigt / Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Magdeburg*

ANMELDUNG



MEHR INFORMATIONEN

[www.vernetzt-wachsen.de/besmart](http://www.vernetzt-wachsen.de/besmart)

## Online sichtbar werden! Tipps & Kniffe für Multichannel-Marketing

### EPISODE 2

18. März

2021 | 18.15 - 20.15 Uhr

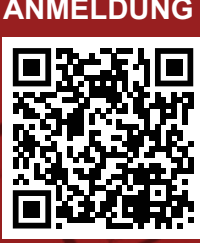
Heutzutage ist Social Media in aller Munde! Plattformen, wie Facebook, Instagram, Twitter, YouTube & Co. haben eine hohe Relevanz. Warum diese Kanäle also nicht auch für den Handel und Verkauf nutzen?

Wir zeigen Kanäle auf, die sich für den Business-to-Consumer (B2C) und den Business-to-Business Bereich (B2B) bezahlt machen. Unter anderem erklären wir, wie Social Media Kommunikation funktioniert und wie Sie auf Online-Bewertungen und Kommentare reagieren sollten.

#### SESSIONS

- 01 Gewusst wie! Social Media als moderner Verkaufskanal für den Handel!?  
*Svenja Scholl / Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Handel*
- 02 Storytelling und Podcasts im Handel und Relevanz der Echtzeitkommunikation über Chats, WhatsApp & Co.  
*Svenja Scholl / Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Handel*

ANMELDUNG



MEHR INFORMATIONEN

[www.vernetzt-wachsen.de/besmart](http://www.vernetzt-wachsen.de/besmart)

## Mit Social-Media-Marketing durchstarten

### EPISODE 3

15. April

2021 | 18.15 - 20.15 Uhr

Eine durchdachte und gute Online-Präsenz gehört mittlerweile zum A&O - Unternehmen aus der Region zeigen, wie das erfolgreich geht! Die regionalen Best-Practice-Lösungen erklären, wie smartes Online-Marketing nicht nur Rücksicht, sondern auch Fachkräfte langfristig sichert und wie insbesondere der Nachwuchs aktiv dazu beitragen kann, dass Unternehmen digital sichtbar zu machen.

Wir zeigen Kanäle auf, die sich für den Business-to-Consumer (B2C) und den Business-to-Business Bereich (B2B) bezahlt machen. Unter anderem erklären wir, wie Social Media Kommunikation funktioniert und wie Sie auf Online-Bewertungen und Kommentare reagieren sollten.

#### SESSIONS

- 01 Content Marketing am Beispiel des Unternehmens Waldgourmet GmbH aus Jävenitz  
*Marian Bohndick / Geschäftsführer Waldgourmet GmbH*
- 02 JOBSTARTER plus-Projekt DIKO | Azubi- & Fachkräftemarketing 4.0 - mit dem Azubi das eigene Unternehmen digital sichtbar machen und Ausbildungsberufe präsentieren  
*Dr. Juliane Beck / Verein Bildungsverbund Handwerk der Altmark e.V.*
- 03 Kunden binden und gewinnen am Beispiel der IHK Bildungsakademie  
*Christian Jahr / Industrie- und Handelskammer Magdeburg*

ANMELDUNG



## Gewusst wie! Best-Practice-Lösungen einfach erklärt

### EPISODE 4

06. Mai

2021 | 18.15 - 20.15 Uhr

Digitalisierung revolutionierte den Handel mit Warenwirtschaftssystemen. Digitale Kassensysteme werden mit einer Reihe von praktischen Funktionen und Extras auf, mit denen die altgediente Registrierkasse bei weitem nicht mithalten kann - ganz abgesehen von den finanzrechtlichen Anforderungen. Doch welche Systeme gibt es eigentlich? Was bedeuten sie für den stationären Handel und welche Möglichkeiten eröffnen sie den Händlern? Besonders kleine und mittlere Unternehmen profitieren bei der nahtlosen Verknüpfung von Beschaffung, Lager, Verkauf, Online-Shop und Buchhaltung.

Wir zeigen Kanäle auf, die sich für den Business-to-Consumer (B2C) und den Business-to-Business Bereich (B2B) bezahlt machen. Unter anderem erklären wir, wie Social Media Kommunikation funktioniert und wie Sie auf Online-Bewertungen und Kommentare reagieren sollten.

#### SESSIONS

- 01 Warenwirtschaftssystem & digitale Kassen  
*Stefan Weimann / DATEV eG*
- 02 Best-Practice-Lösung Digitales Kassensystem - Mehr Umsatz durch gezielte Analyse  
*Wilma Rolletschek / Mit Genuss*

ANMELDUNG



## Von digitalen Kassen bis zu Warenwirtschaftssystemen

### EPISODE 5

18. Juni

2021 | 18.30 - 21.00 Uhr

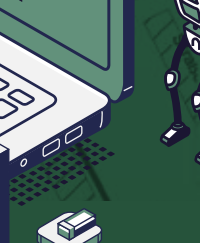
Der Digitaltag verbindet uns #digitalmiteinander - allem voran über regionale Plattformen, Online-Marktplätze & Online-Shops. Zu diesem Anlass zeigen wir kooptative und gemeinschaftliche Online-Strategien auf! Begonnen bei Gutscheinformen und dem damit verbundenen Angebot, einem Produkt oder einer Dienstleistung bis hin zu Online-Marktplätzen für regionale Erzeuger. Welche Rolle dabei die Künstliche Intelligenz beim Stöbern in Produktportalen einnimmt, wird anschaulich und praxisnah demonstriert.

Wir zeigen Kanäle auf, die sich für den Business-to-Consumer (B2C) und den Business-to-Business Bereich (B2B) bezahlt machen. Unter anderem erklären wir, wie Social Media Kommunikation funktioniert und wie Sie auf Online-Bewertungen und Kommentare reagieren sollten.

#### SESSIONS

- 01 Online-Shops im Detail betrachtet  
*Matthias Pohl / Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Magdeburg*
- 02 Regionale Plattformangebote & Marktplätze - Projekt ORIENT  
*Hochschule Magdeburg-Stendal*
- 03 Wie setze ich Daten im Unternehmen richtig für KI ein? Ein Online-Shop-Szenario  
*Juliane Höbel-Müller / Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Magdeburg*

ANMELDUNG



## Digitale Marktplätze, Plattformen, Online-Shops & Künstliche Intelligenz

EINE VERANSTALTUNGSREIHE IN KOOPERATION FÜR EINE LEBENDIGE INNENSTADT - GEMEINSAM VERNETZT WACHSEN



IMPRESSUM | HERAUSGEBER  
Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Magdeburg „vernetzt-wachsen“

c/o Zentrum für Produkt-, Verfahrens- und Prozessinnovation GmbH  
Experimentelle Fabrik I Sandtorstraße 23 | 39106 Magdeburg

REDAKTION  
Nadine Hiller  
Lydia Kützschbach

BILDNACHWEIS  
Nadine Hiller  
info@vernetzt-wachsen.de