

Digital Day 2018

E-Commerce

Grundlagen des Online-Handels

Klaus Psenner

Geschäftsführer Ecom GmbH, Bozen

Berufliche Laufbahn



12 Jahre Tätigkeit im Einzel- und
Grosshandel

8 Jahre Verwaltungstätigkeit in
Einkaufsgruppen

1999 Beginn Online-Handel

Seit 2011 E-Commerce Berater und
Geschäftsführer einer E-Commerce
Agentur



Themenübersicht


Grundlagen des Online-Handels

- 1 Situation E-Commerce-Markt - Wie hat sich der Markt entwickelt?
- 2 Formen des E-Commerce – Wie und wo kann ich online verkaufen?
- 3 Voraussetzungen und Anforderungen – Welche Schritte sind notwendig?
- 4 Kosten und Ertragsaussichten – Kann mein Online-Shop rentabel sein?
- 5 Fallbeispiele und Tipps – Wie machen es die anderen?
- 6 Zukünftige Entwicklung – Wohin geht die Reise?

1. Situation E-Commerce Markt

Wie hat sich der Markt entwickelt?





”

E-Commerce ist nicht die Kirsche auf der Torte. **Es ist die Torte.**“

Jean-Paul Agon (Vorstand des L'Oréal-Konzerns)

Schlagzeile

T3N E-Commerce Magazin vom 19.04.2018

News

Umsätze im Handel 2018: Onlinehandel wächst, Einzelhandel stagniert

39 SHARES



TEILEN



TWITTERN



TEILEN



TEILEN



MAILEN



Die Einzelhandelsumsätze sollen im Jahr 2018 stagnieren, der Onlinehandel wächst weiterhin. (Foto: Heide Pinkall/Shutterstock.com)

19.04.2018, 12.53 Uhr



Jochen G. Fuchs

a.k.a der E-Fuchs, t3n-Redakteur E-Commerce, handelserfahrener Wirtschaftsredakteur. Reist gerne....



ROBIN, niedrigste Vermögensverwaltung
Damit endlich jeder wie ein Profi investieren kann.
Jetzt drei Monate gebührenfrei testen!
Mehr erfahren →
Kostenlos testen für die Vermögensverwaltung bei Abschluss bis zum 30.04.2018. Ausgeschlossen ETF-Kosten

t3n Newsletter



Schlagzeile

“Corriere della sera” vom 22.03.2018

LO STUDIO CONFCOMMERCIO

Boom dell'e-commerce in Italia, vale 24 miliardi di euro

La crisi ha chiuso 63mila negozi, ma aumentano i consumatori online. Una guida di Confcommercio per i negozianti: ecommerce una opportunità

di **Claudia Voltattorni** (cvoltattorni@corriere.it)

Schlagzeile

Magazin Blick vom 27.11.2017

China

Alibaba setzt bei Shopping Event 25 Mrd Dollar um

Shanghai – Alibaba hat bei seinem jährlichen Onlineshopping-Ereignis so viel umgesetzt wie noch nie und damit die Stellung als grösstes Event seiner Art weltweit zementiert. Am sogenannten Singles' Day erlöste der chinesische Onlinehändler 25 Milliarden Dollar

Schlagzeile

Deutsche-startups.de vom 02.06.2017

Offline

Startup-Dämmerung: Pleite reiht sich an Pleite

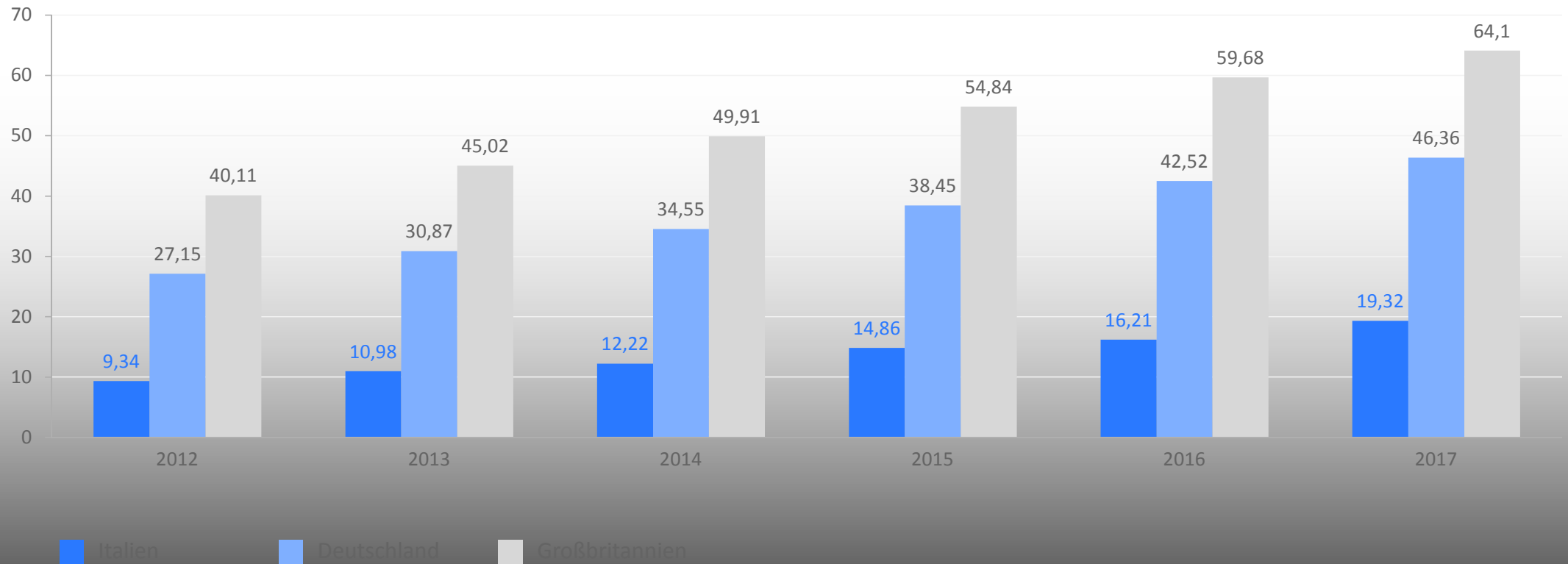
2017 wird jetzt schon als Jahr der gewichtigen Pleiten in die Annalen der Gründerszene eingehen. Und es werden weitere Start- und Grown-ups den Bach runter gehen. Denn im Grunde gab es in den vergangenen Jahren viel zu wenige hochkarätige Pleiten in der Start-up-Landschaft.



Umsatzentwicklung Online-Handel in Mrd.Euro

Quelle: Forrester Research

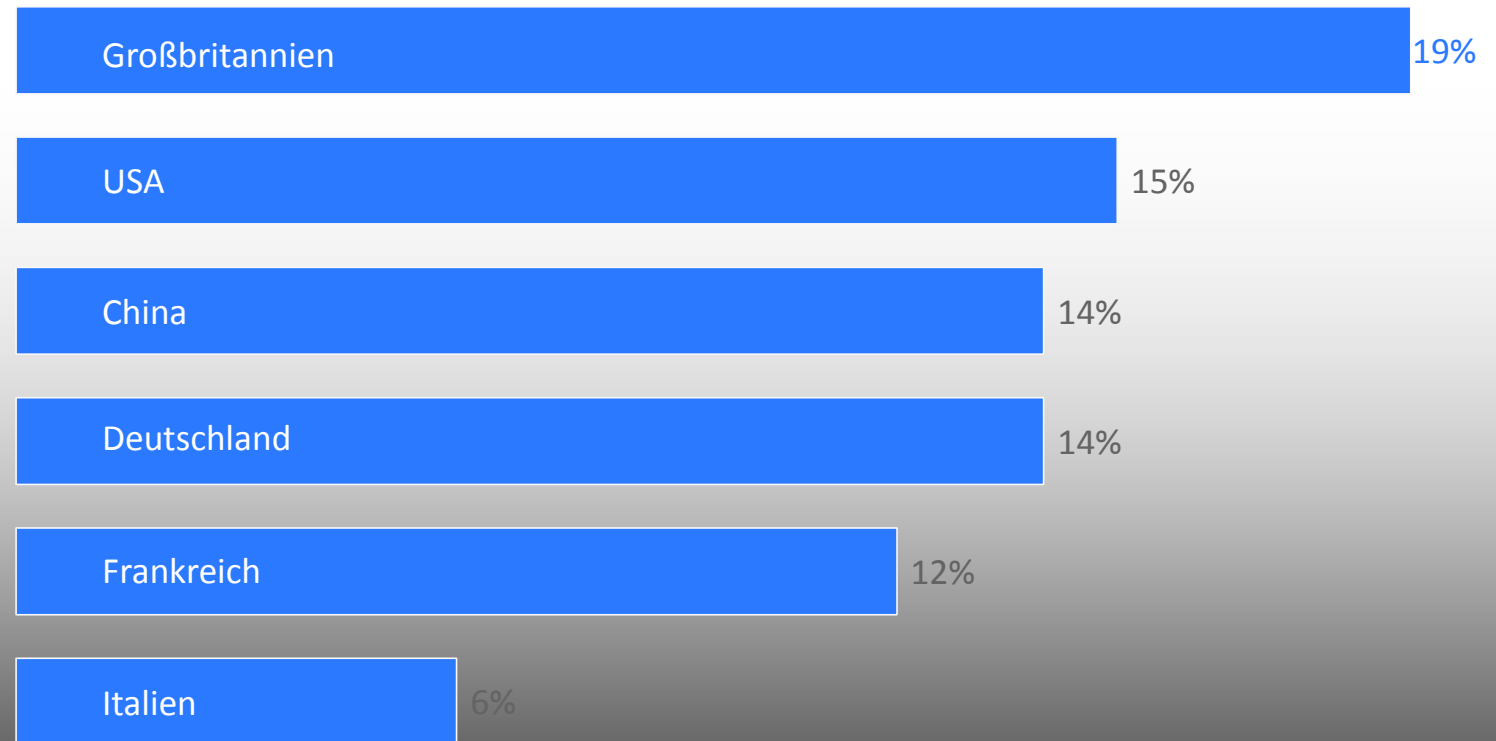
Jährliche Steigerungsrate international: ca. 10%



Anteile Online-Umsatz am Gesamtumsatz

Quelle: Osservatorio.net, Politecnico di Milano 2017

- Einzelhandel – B2C



2. Formen des E-Commerce

Wie und wo kann ich online verkaufen?



Formen des E-Commerce



Online-Shop

Mit eigenem Lager und eigener Auftragsabwicklung



Drop-Shipping

Mit fremdem Lager und fremder Auftragsabwicklung



Direktverkauf

Homepage
Newsletter
Email



Marktplätze

Mit eigenem/fremdem Lager und eigener Auftragsabwicklung

VORTEILE – ONLINE-SHOP


 Verkaufs-, Informationskanal und Schaufenster

 Sortiments- und Shopgestaltung unabhängig


 Keine Provisionszahlungen



NACHTEILE – ONLINE-SHOP


 Zeitintensive Planung und Organisation

 Je nach Shop-Ausstattung kostenintensive Investition

 Erfolge erst nach einiger Zeit sichtbar



VORTEILE – DROP-SHIPPING


 Sortiment des Lieferanten kann genutzt werden


 Paketerstellung und Versand erfolgt durch den Lieferanten


 Große Kostenersparnis




NACHTEILE – DROP-SHIPPING

-  Sortiment wird vom Lieferanten bestimmt

-  Teils aufwendige Programmierung der Schnittstelle


-  Auftragsabwicklung muss gut organisiert werden


-  Mitbewerber profitieren vom gleichen Service



VORTEILE – MARKTPLÄTZE

 Enorme Zielgruppen-Reichweite kann ausgenutzt werden


 Standardisierte Kauf- und Zahlungsabwicklung

 Vertrauensvorschuss




NACHTEILE – MARKTPLÄTZE

 Hohe Einstellgebühren und Provisionszahlungen

 zw. 8% und 15% - zusätzliche Jahreskosten zw. 200 und 1.000 Euro

 Strenge Auflagen und Anforderungen

 Kundendaten bleiben oft beim Betreiber des Marktplatzes



DAS ERFOLGSREZEPT ?

Verkauf über alle Kanäle



GESCHÄFT



KATALOG



**MUND-
PROPAGANDA**



APP



INTERNET

MULTI CHANNEL



MARKTPLÄTZE



SOCIAL MEDIA




HERSTELLER

3. Voraussetzungen und Anforderungen

Welche Schritte sind notwendig?





”

Wenn sie einen schlechten Prozess digitalisieren, dann haben sie einen schlechten digitalen Prozess.“

Thorsten Dirks (CEO Telefonica, Deutschland)

Voraussetzungen

Für einen guten Start in den Online-Handel



„Online-Shop ist eine Filiale“



Persönliche Überzeugung



Marktanalyse und Strategie



Human-Kapital

Interne Organisation



Produktauswahl

- Sortimentsstruktur
- Preise
- Bilder
- Lieferantendaten



Schnittstelle ERP

- Lagerbestand und Preise
- Neue Produkte einpflegen
- Automatisierung



Auftragsabwicklung

- Ablaufplan
- Kundenkommunikation
- Kundenservice



Arbeitsaufwand

- Minimal:
1 Arbeitstag / Woche
- Ideal:
1 Verantwortlicher für E-Commerce

Organisation Versand und Zahlungssysteme



Logistik

- Auswahl Logistiker
- Internationaler Versand
- Online-Tracking
- Retouren



Klassische Zahlarten

- Barzahlung
- Vorkasse
- Auf Rechnung
- Nachnahme
- Kreditkarten
- SLPA



Online-Zahlarten

- Paypal
- Paypal Express
- Amazon Pay
- Apple Pay

Rechtliche Sicherheit

Welche Regeln muss ich einhalten?



Rechtstexte

- AGB
- Impressum
- Widerrufsbelehrung
- Rückgaberecht
- Zahlungsbedingungen
- Versandbedingungen



Datenschutz

- DSGVO
- Cookie-Richtlinie
- Google Analytics
- Social Media



EU-Richtlinien

- Geo-Blocking
- Bio-Verordnung

Vertrauensbildende Massnahmen

Vertraut der Kunde meiner Seite?



Informationen

- Kontakt
- Wo sind wir-Seite
- Firmengeschichte
- Mitarbeiter
- Zusatzinformationen



Sicherheit

- SSL-Verschlüsselung
- Datenschutz



Bewertungen

- Produktbewertungen
- Bewertungsportale
- Produktsuchmaschine
- Marktplätze




Gütesiegel

- Südtirol-Logo (IDM)
- Trusted Shop
- EHI-Gütesiegel
- Ekomi usw.

4. Kosten und Ertragsaussichten

Kann mein Online-Shop rentabel sein?





”

Wer ins Online-Geschäft geht, sollte nicht glauben, dass er morgen direkt Geld verdient.“

Karl-Erivan Haub (Tengelmann-Chef)

Was kostet ein Online-Shop?



99 Euro

Kostengünstiger Mietshop mit Do-It-Yourself-Funktionen



99.000.000 Euro

Personalisierte Programmierung, eigene Firma, eigenes Lager und Personal
Enormes Marketingbudget, Investor

Kosten in der Praxis

Quelle: webkalkulator 2018

Ausgaben für einen Online-Shop

514 Realisierte Online-Shops

Segment	Kl. + mittl. Unternehmen, kl. + mittl. Agenturen
Ø-Budget	17.600 Euro
Bis 10.000 Euro	14 %
10.000 – 30.000 Euro	65 %
30.000 – 50.000 Euro	21 %

Direkte Zusatzkosten



Lager

Wareneinkauf und Logistikspesen (Lagerplatz, Verpackung)

Praxis-Tipp: KEIN WARENEINKAUF FÜR ONLINE-VERTRIEB



Personal

Produktpflege, Auftragsabwicklung, Kundenservice, Logistik

Praxis-Tipp: BESTEHENDES PERSONAL EINBINDEN



Marketing

SEO, Newsletter, SEM, Social Media

Praxis-Tipp: NEWSLETTER = INHOUSE / SEM + SOCIAL MEDIA = OUTSOURCING

Welche Umsätze sind online möglich/realistisch?

Zahlen anhand einer Beispielrechnung

- 1 Jahresumsatz im E-Commerce Germany B2C: 46 Mrd. Euro
- 2 Anzahl der E-Commerce Unternehmen in Deutschland: 1,35 Mio.
- 3 Durchschnittlicher Umsatz: 34.047 Euro
- 4 10% der Online-Händler arbeiten professionell – erwirtschaften 90% des Umsatzes
- 5 Durchschnittsumsatz: 306.000 Euro
- 6 Zusätzlicher Umsatz Offline: 85.000 Euro

5. Fallbeispiele und Tipps

Wie machen es die anderen?



”

WIR IRREN UNS EMPOR.“

Rainer Hillebrand (E-Commerce Chef, Otto Group)

Mio Pouf

B2C - Sitzsäcke

Dropshipping

- Direktversand aus Deutschland
- Markt: Italien
- Produkte: ca. 300

Besonderheit:

Kein Lager und keine Infrastruktur

The screenshot shows the Mio Pouf website interface. At the top, there is a navigation bar with the Mio Pouf logo, a search bar, and links for 'Contatto', 'Chi siamo', 'Newsletter', and 'Italiano'. Below the navigation bar, there is a yellow banner with the text 'Miopouf - pouf e bean bag made in Germany'. Underneath, there is a description: 'Eleganti, confortevoli, di alta qualità e resistenti. Per interni ed esterni. Per i piccoli e per i grandi.' and a yellow 'Acquista ora' button. Three icons are displayed: a truck for 'Spedizione gratuita', a padlock for 'Pagamento sicuro', and a star for 'Qualità Made in Germany'. Below this, there is a section titled 'Specialità del mese: Beanbags' with a large image of a woman and a man sitting on beanbag chairs. At the bottom, there is a section titled 'Nuovo nel nostro assortimento' with five circular icons representing different beanbag colors: CAMO oliva (119,90 €*), FELI antracite (99,90 €*), FELI acqua (99,90 €*), FELI beige (99,90 €*), and FELI blu intenso (99,90 €*).

Auto Brenner AG

B2C/B2B – Zubehör Caravan



B2C und B2B

- Mix Eigenes Lager / Fremdlager
- Markt: Italien
- Produkte: ca. 800

Besonderheit:

Direktverkauf Online in Filialen
und Events

The screenshot shows the website for Auto Brenner, an official importer for Italy. The header includes the company logo, a search bar, and navigation links for 'Aussen', 'Innen', 'Camping', and 'SALE'. The main banner features a large image of a caravan in a field with the text 'Offizieller Importeur für Italien'. Below the banner are three promotional tiles: 'Download Katalog Brandrup DE', 'Auto Brenner Outdoor' featuring a red van, and 'WIR SIND AUF DER... FREIZEIT 2018'. The footer is a blue bar with navigation menus for 'INFORMATIONEN', 'GESETZLICHE INFORMATIONEN', 'AUTO BRENNER FILIALEN', and 'SERVICE'. A newsletter subscription form is located at the bottom center.

Auto Brenner  Suchen Kontakt [Deutsch](#)
Anmelden 0,00 €
Aussen ▾ Innen ▾ Camping ▾ SALE
Offizieller Importeur für Italien
BRANDRUP
Download Katalog Brandrup DE
Auto Brenner Outdoor
WIR SIND AUF DER... FREIZEIT 2018
INFORMATIONEN: Kontakt, Wo sind wir?, Zahlungsmöglichkeiten, Versandkosten, Newsletter
GESETZLICHE INFORMATIONEN: Impressum, Datenschutz, AGB, Widerrufsrecht, Sitemap
AUTO BRENNER FILIALEN: Bozen, Brixen, Bruneck, Meran
SERVICE:  Brandrup Deutschland
Newsletter abonnieren
Abmeldung jederzeit möglich
Email-Adresse

Loeff System GmbH

B2B – Büromaterialien

B2B

- Markt: Italien
- Produkte: ca. 24.000

Besonderheit:

Kundenspezifisches Sortiment

The screenshot shows the Loeff System GmbH website interface. At the top, there is a navigation menu with categories: Papier, Ordnen, Schreiben, Bürobedarf, Versand, Ausstattung, Technik, Präsentation, Tonen, and Hersteller. A search bar is located to the right of the menu, and a shopping cart icon shows 0,00 €. Below the navigation is a large promotional banner for 'Werden Sie der B.O.S.S. Besser organisiert schafft Sicherheit' featuring 'B.O.S.S. Arbeitsplatzorganisation' modules. To the right of the banner, text describes the benefits: 'Arbeitsplatzorganisation mit den Mappel B.O.S.S. Modulen, und sie arbeiten' followed by a list: '• sortierter', '• übersichtlicher', '• vorbereiteter', '• schneller...'. Below this, it says '... denn suchen kostet mehr'. Underneath the banner is a section titled 'Unsere Bestseller' with four product cards: 'LEITZ Abheftbügel 6078' (0,85 €), 'ZENITH Heftklammern 130/E...' (0,85 €), 'LEITZ Sichttüllen...' (55,99 €), and 'TOMBOW Mono...' (2,99 €). Below that is 'Unsere Sonderangebote' with four product cards: 'Geldkassette blau B 20 x...' (7,20 €), 'LEITZ Stehsammler Plus...' (2,46 €), 'Zenith Blockhefter 506...' (56,56 € with a 20% discount), and 'BIC Kugelschreiber Cristal' (ab 0,12 € with a 65% discount). At the bottom is 'Unsere Marken' with logos for DURABLE, DURACELL, DYMO, edding, Esselte, GBC, HEWLETT PACKARD, LEITZ, and PILOT.

Sport Tubris

Sportartikel

B2C und AMAZON

- Markt: EU
- Produkte: ca. 12.000

Besonderheit:

Marktplatzspezifisches Angebot



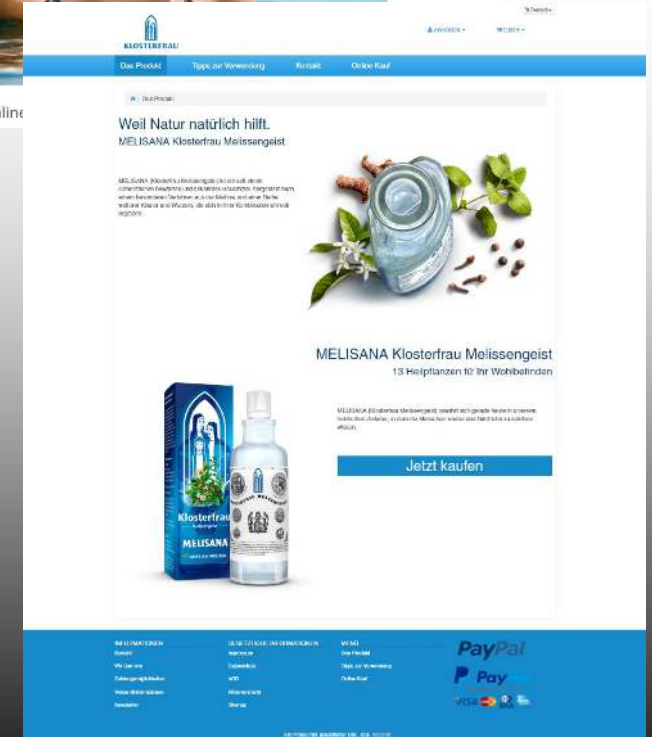
Thaler GmbH

Kosmetik – Haushaltsartikel – Schaumweine / B2C – B2B

Besonderheit: Multishop-Datenbank



Herzlich Willkommen im Thaler Online



Praktische Tipps

zur Entscheidungsfindung



Analyse

- Eigene Marktposition
- Konkurrenz
- Branchensituation
- Google
- Marktplätze



Informationen

- Projektkosten
www.webkalkulator.com
- Gewinnkalkulator
www.shopanbieter.de
- Checklisten
www.bvdw.org
www.ecommerce-leitfaden.de



Betriebliche Voraus.

- Personal
- Lager
- Lieferanten
- IT-Abteilung



Auswahl der Plattform

- Online-Shop
- Marktplatz (amazon, ebay)
- Schaufenster
- Imageseite

6. Zukünftige Entwicklung

Wohin geht die Reise?



Internationale E-Commerce Trends

Quelle: Studienbericht Bitkom - HDE Online Monitor 2018

- 1 Online-Shopping gehört zum Alltag
- 2 Händler erzielen 25% ihres Umsatzes online
- 3 Online-Shopping wird zum Mobile Shopping
- 4 Sonderformen werden mehr (Abo-Modelle, Dienstleistungen, Sharing-Angebote)
- 5 Online-Beratung des Kunden nimmt zu – Retouren nehmen ab
- 6 Marktplätze legen zu – Stationäre Händler holen auf

Trend: Online-Lebensmittelhandel

The screenshot shows the Amazon Fresh website interface. At the top, the Amazon Fresh logo is on the left, and the text "Hello. Please sign in. (New to AmazonFresh? Get started here.)" is on the right. Below this is a navigation bar with a "Shop" dropdown menu, a search bar containing "All" and "Search AmazonFresh", and a "Go" button. The main content area features a large promotional banner for Memorial Day. The banner is split into two columns. The left column shows a close-up of a burger with a Kraft logo and the text "EVERYTHING MEMORIAL DAY brought to you by KRAFT" and a "SHOP NOW" button. The right column shows a skillet of food with the text "Shop Skillet >". Below the banner, there is a section titled "Shop Favorites from Local Merchants" with the text "Everything you need for your Memorial Day celebration." and three links: "BBQ & PICNIC OPTIONS", "MEMORIAL DAY GATHERINGS", and "FESTIVE PICNIC DESSERTS". At the bottom, there are two smaller promotional images: one for "Shop Tiny's Organic" showing strawberries, and one for "Shop Fischer Meats" showing meat on a grill.

amazonfresh Hello. Please sign in. (New to AmazonFresh? Get started here.)

Shop All Search AmazonFresh Go

EVERYTHING MEMORIAL DAY brought to you by KRAFT SHOP NOW >

Shop Skillet >

Shop Favorites from Local Merchants
Everything you need for your Memorial Day celebration.

BBQ & PICNIC OPTIONS ▶
MEMORIAL DAY GATHERINGS ▶
FESTIVE PICNIC DESSERTS ▶

Shop Tiny's Organic >


Shop Fischer Meats >

Trend: Share Economy

Umsatzschlüsselnummer | 100 | impressum | kontakt

Like 70

Home Jetzt mieten Gebraucht kaufen Auswahlhilfe Vorteile FAQs Preise Freunde werben Gutscheine

 *Wieso soll ich mir einen teuren Koffer kaufen, wenn ich ihn auch mieten kann?*

Und so einfach funktioniert es:

- 1 Wählen Sie den/die benötigten Koffer und die gewünschte Mietdauer.
- 2 Geben Sie Ihre Adresse an und wählen Sie ein Bezahlverfahren aus.
- 3 Zum Mietbeginn erhalten Sie den Koffer per DHL direkt nach Hause geliefert.
- 4 Zum Mietende geben Sie den Koffer mit dem vorbereiteten Versandschein zur Rücksendung bei der Post ab.
- 5 Auf Wunsch können Sie den Koffer auch kaufen und behalten.

Weiche Größe brauchen Sie? Wieso mieten? Jetzt einen Koffer mieten

Lieber günstig mieten anstatt teuer zu kaufen!


Hier finden Sie in aller Kürze die Vorteile von Koffermieten:

- 1 Einen Koffer zu mieten ist bequem, da er Ihnen direkt nach Hause geliefert wird.
- 2 Nie wieder Koffer schleppen dank der 4 Rollen.
- 3 Ihr Gepäck ist durch die hochwertigen Rimowa® Koffer optimal verpackt und stets gut geschützt.
- 4 Sie brauchen keinen unnötigen Platz im Keller oder Dachboden, um Ihren Koffer zu verstauen.
- 5 Mieten ist umweltfreundlich, da weniger Koffer hergestellt werden müssen.

News

Den passenden Rimowa® Koffer für den kommenden Urlaub im Reisebüro gleich mit buchen: Koffermieten und das Thomas Cook Reisebüro machen das ab sofort in der Venloer Straße in Köln möglich! Beide Unternehmen haben eine Kooperation vereinbart. [weitere Details...](#)

Doch lieber einen Rucksack mieten? Hier lang zu Rucksackmieten:

 **Rucksackmieten**

Trend: Abo-Modelle

The screenshot shows the homepage of blumen.de. The header is green with the logo 'blumen.de' and navigation links: 'So funktioniert's', 'Über uns', 'BESTELLEN', 'Blog', 'Mein Konto', and social media icons for Facebook and Twitter. The main banner features a close-up of purple flowers and the headline 'Frische Blumen. Regelmäßig geliefert.' Below the headline are three bullet points: 'Das ideale Geschenk für Deine Liebsten', 'Ohne feste Bindung', and 'Jederzeit pausieren'. A blue button with a right arrow says 'JETZT ENTDECKEN'. Below the banner are three white boxes with text: 'WIR LIEFERN BUNDESWEIT VERSANDKOSTENFREI mit DHL Go Green.', 'FLEXIBLES BLUMEN-ABONNEMENT! Du kannst jederzeit pausieren oder aussetzen.', and 'DAS ENDE DER LEEREN VASE Endlich, Schnittblumen zum selbst arrangieren.' The bottom section has a wooden background with the title 'BLUMEN DER LETZTEN WOCHEN' and three product cards: 'BEKANNT AUS', 'Cucurbita', and 'Culla'.

blumen.de So funktioniert's Über uns BESTELLEN Blog Mein Konto Gefällt mir

Frische Blumen. Regelmäßig geliefert.

- Das ideale Geschenk für Deine Liebsten
- Ohne feste Bindung
- Jederzeit pausieren

[JETZT ENTDECKEN](#)

WIR LIEFERN BUNDESWEIT VERSANDKOSTENFREI
mit DHL Go Green.

FLEXIBLES BLUMEN-ABONNEMENT!
Du kannst jederzeit pausieren oder aussetzen.

DAS ENDE DER LEEREN VASE
Endlich, Schnittblumen zum selbst arrangieren.

BLUMEN DER LETZTEN WOCHEN

BEKANNT AUS Cucurbita Culla

Trend: Personalisierungen

mymuesli
custom-mixed cereals

MUESLI MIXER BLOG FRAGEN ÜBER UNS

Musibasis
Basis verfeinern
Früchte
Nüsse & Kerne
Extras

Extras
(50g)
[mehr Infos](#)

Banana-Chocs
Mit weißer Schokolade überzogen | 0.55€
(30g)
[mehr Infos](#)

Chocolate Boons
Perfekt in Schoko- und Kindermüslis |
0.40€ (30g)
[mehr Infos](#)

Corn-Crisper
Mit weißer Vivani-Schokolade | 0.65€
(40g)
[mehr Infos](#)

Cranberry-Chocs
Cranberries überzogen mit weißer
Schokolade | 0.90€ (40g)
[mehr Infos](#)

Espresso-Chocs
Schokoladierte Espressobohnen | 0.95€

Chocolate Boons
Cranberry-Chocs
Hanfhüsse
Hanfhüsse, geschält
Apfelstücke
Bircher Deluxe

Chocolate Boons haben andere Müsli-Freunde besonders gerne kombiniert mit:
Schoko-Cornflakes
Corn-Crisper

[hinzufügen](#)
30g für 0.40€ incl. MwSt.
100g = 1.33€

[hinzufügen](#)
40g für 0.65€ incl. MwSt.
100g = 1.63€

Nährwerte pro 100g ▲
575g nur 6,80€
entspr. 11.83€/kg
inkl. MwSt., zzgl. Versandkosten

fertig gemixt?
[weiter](#)

hoch ▲
▼ runter

©2012 mymuesli GmbH
Obo-Kornpflanzerie DE-037
Impressum

ecom
e-commerce solutions

Multichannel Trend: Kundenservice

The screenshot displays the LeShop.ch website interface. At the top, there is a navigation bar with the LeShop.ch logo and 'DRIVE' text. Navigation links include 'Shopping', 'Anmeldung', 'Hilfe & Infos', and 'Extras'. A search bar contains the text 'ein Produkt suchen:' and a 'Go' button. A 'Haustiere' button is also visible. On the right, a user profile icon is accompanied by the text 'Sind Sie bei LeShop.ch schon angemeldet?'.

The main content area features a green background with a central image of a silver car with its trunk open. A delivery person in a yellow and green uniform is loading groceries into the trunk. A woman is visible in the driver's seat. A red circular badge on the left of the car reads 'NEU: DRIVE GRATIS SERVICE'. Below the car, a red banner states 'IN STUDEN (BE) GEÖFFNET!' with a link for 'Nächste Eröffnungen'.

On the right side of the main area, there are four promotional boxes:

- Migros, Marken & Wein:** Shows various grocery items like Pampers, ARIEL, and Coca-Cola.
- Migros-Preise:** Features the Migros 'M' logo and the text 'GARANTIE 100% MIGROS-PREISE'.
- Cumulus-Punkte:** Shows a blue Cumulus loyalty card.
- Mobile Apps:** Shows icons for mobile apps on a smartphone and tablet, with an 'iOS' badge.

At the bottom right, there is a logo for 'com' with the tagline 'commerce solutions'.

Multichannel Trend: Virtual Reality





Danke für Ihre Aufmerksamkeit

Fragen und Antworten

Kontakt

Besuchen Sie uns am Digital Day Info-Stand

Ecom GmbH

Rechtssitz: Penegalstr. 9


Verwaltung: Kravoglstr. 7

39100 Bozen

Italy

 <http://ecom.bz.it>

 info@ecom.bz.it

 Klaus Psenner

