Berufsprüfung E-Commerce Spezialist/in

**Praxisdokumentation zu HKB D: So habe ich das Marketing-Reporting aufgebaut bzw. verbessert**

Ausgangssituation

Ein Marketing-Reporting ist wichtig, um den Erfolg von Marketing-Kampagnen zu evaluieren. Als E-Commerce Spezialist/in ist es unter anderem Ihre Aufgabe, die Wirkung der Marketing-Massnahmen auszuwerten.

Gehen Sie dabei wie folgt vor:

| Teilaufgabe 1: Ausgangslage  | Beschreiben Sie die Ausgangslage:* Um welchen Online Shop, welche digitale Plattform handelt es sich?
* Welche Marketing-Massnahmen werden umgesetzt und wie wird gemessen?
* Etc.
 |
| --- | --- |
| Teilaufgabe 2: Dokumentation | Dokumentieren Sie Schritt für Schritt, wie Sie das Marketing Reporting aufgebaut bzw. verbessert haben. * Welche Informationen bzw. Daten erhalten Sie woher?
* Wie werden die Informationen bzw. Daten verdichtet?
* Wie werden die gewonnenen Informationen weiterverwendet?
* Etc.
 |
| Teilaufgabe 3: Reflexion | Beschreiben Sie, was Ihnen am dokumentierten Vorgehen gut bzw. weniger gut gelungen ist.  |
| Teilaufgabe 4: Learnings | Erläutern Sie mit konkreten Beispielen, was Sie in einer nächsten ähnlichen Situation wieder genau gleich oder anders machen würden. Begründen Sie warum. |

Hinweise

* Bearbeiten Sie die vier Teilaufgaben und legen Sie das Ergebnis Ihrem Entwicklungsbericht als Anhang bei. Ihre Praxisdokumentation ist ein wichtiger Bestandteil Ihres Entwicklungsberichts.
* Sie können eine Umsetzung aus Ihrem beruflichen Alltag oder im Zusammenhang mit einer sonstigen Tätigkeit beschreiben.
* Gestalten Sie Ihre Dokumentation möglichst konkret und nachvollziehbar. Nutzen sie dazu Fotos, Auszüge aus Originaldokumenten, Skizzen etc. Achten Sie aber stets darauf, den Datenschutz nicht zu verletzen.
* Ihre Praxisdokumentation selbst wird nicht beurteilt. Beurteilt wird, wie Sie diese im Rahmen ihres Entwicklungsberichts auswerten.
* Nutzen Sie für Ihre Ausarbeitung die nachfolgende Vorlage

Meine Umsetzung

**Konkrete Aufgabenstellung**

Unser Marketing Reporting wurde letztmals 2017 überarbeitet. In der Zwischenzeit haben sich neue Vertriebskanäle etabliert, die Verschmelzung von stationär und online schreitet voran ..….

# Teilaufgabe: Ausgangslage

xxxxxx

## Meine Rolle im Unternehmen:

xxxxxx

## Motivation für die Weiterentwicklung des Onlineshops

xxxxxx

# Teilaufgabe: Dokumentation

Report 1: Beschrieb - Adressaten

Report 2: Beschrieb - Adressaten

Schritt X:

## Die 10 wichtigsten Kennzahlen gestern und morgen

**xxxx**

## Warum ist die kontinuierliche Verfolgung dieser KPI entscheidend für den Unternehmenserfolg?

xxx

etc.

# Teilaufgabe: REFLEXION

**Gut gelungen** ist mir …

**Weniger gut gelungen** …

# Teilaufgabe: LEARNINGS

**Learning 1: Reporting von Zeit zu Zeit entschlacken**

**Learning 2: xxx**

**Learning X: xxx**