

Kompetenzraster

1 HKB A: Aufbauen und Weiterentwickeln einer digitalen Plattform

- Gelingt es mir, beim Aufbau eines Onlineshops bzw. einer digitalen Plattform alle internen und externen Bedürfnisse optimal miteinzubeziehen?
- Bin ich in der Lage, beim Aufbau eines Online-Shops bzw. einer digitalen Plattform aus einer Fülle von Angeboten die passendsten Tools und Anbieter für mein Vorhaben zu identifizieren?
- Treibe ich die Weiterentwicklung von Onlineshops/digitalen Plattformen proaktiv voran?
- Gelingt es mir, Online-Shops/digitale Plattformen aus Kundensicht gezielt zu testen?

Kompetenzkriterien	1	2	3	4
Ich erstelle ein strukturiertes Pflichtenheft oder Backlog mit allen wichtigen Anforderungen an einen Online-Shop bzw. eine digitale Plattform.		X		
Ich treffe mit Hilfe der definierten Grundanforderungen eine sinnvolle Vorselektion von Systemen bzw. Systemanbietern.		X		
Ich halte mich über Neuerungen auf dem Markt betreffend Lösungen für Onlineshops/digitale Plattformen auf dem Laufenden.			X	
Ich analysiere in regelmässigen Abständen die Online Shops/digitalen Plattformen von Konkurrenzunternehmen.			X	
Zur Entscheidungsfindung nutze ich geeignete Bewertungskriterien sowie geeignete Methoden (z.B. gewichtete Entscheidungsmatrix).			X	
Ich entwickle einen strukturierten Testing-Prozess und werte die Testergebnisse aus.		X		

1= Ich kann dies kaum umsetzen bzw. habe das noch nie gemacht

2 = Ich kann dies einigermaßen umsetzen, sollte mich aber in einigen Bereichen verbessern

3 = Ich kann dies gut und sicher umsetzen, kann mich aber punktuell noch verbessern

4 = Ich kann dies professionell umsetzen, eine Kernkompetenz von mir.

Das gelingt mir in der Praxis schon gut:

In meiner beruflichen Alltagsroutine versuche ich jede Woche mindestens einen Webshop eines Konkurrenten zu durchleuchten. Dabei interessieren mich insbesondere Informationen wie Angabe von Warenverfügbarkeit, spezielle Features, Filterfunktionen und natürlich der Warenkorb / Check Out Prozess. Dazu gehört auch, dass ich versuche herauszufinden, welche Software genutzt wird und ich versuche, diese über eine längere Zeit zu sammeln und zu bewerten. Dies hilft mir dann, in Gesprächen mit unseren Shop-Verantwortlichen Wünsche anzubringen und Entwicklungsprioritäten aus meiner Optik zu setzen. Das so erarbeitete Wissen wird dann bei einer Neulancierung oder grösseren Updates hoffentlich wertvoll für richtungsweisende Entscheide werden.

Hier sehe ich noch Verbesserungsbedarf:

Die ganzen Vorarbeiten wie Pflichtenheft, Vorselektion von Software aber auch Test-Anlagen beim Aufbau eines neuen Shops oder des Relaunch sind mir zu Teilen aus den Projektarbeiten bekannt. Ich habe diese Arbeiten aber nie selbständig durchgeführt, sondern habe mich dazu intensiv mit den Shop Experten aus dem Unternehmen und der Agentur ausgetauscht. Ich habe diesbezüglich ganz eindeutig noch Verbesserungspotenzial, habe aber schon einzelne isolierte Beiträge geleistet. Insbesondere die Testanlage betr. "Hintergrund-Farbgebung" (siehe Praxisdokumentation) durfte ich intensiv begleiten.

Kompetenzraster

Generell zählen für mich Themen rund um Technologie, prozessuale Anforderungen, Einbindung in andere Systeme noch nicht zu meinen Kernkompetenzen und ich habe hier noch Nachholbedarf. Ich bin überzeugt, dass mir mit fortschreitender Berufserfahrung solche Themen immer mehr begegnen werden, entsprechend kann ich mir vorstellen, hier noch mehr Zeit für den Wissensaufbau zu investieren.

2 HKB B: Optimieren der digitalen Produktpäsentation

- Bin ich in der Lage, ein Content Konzept für Artikelinformationen zu erstellen?
- Gelingt es mir, die Erstellung von Artikelinformationen zuverlässig zu koordinieren?
- Bin ich in der Lage, einen Online-Shop bzw. eine digitale Plattform stets «sauber» und funktionsfähig zu halten und Content systematisch zu kontrollieren
- Bemühe ich mich initiativ darum, die Produktpäsentation im Online-Shop bzw. der digitalen Plattform stetig weiterzuentwickeln?
- Analysiere ich Absatz- und Umsatzzahlen ergebnisorientiert?

Kompetenzkriterien	1	2	3	4
Ich entwickle das Content Konzept für Artikelinformationen konsequent entlang der Customer Journey.				X
Ich kann einschätzen, welche Begriffe für das Geschäftsfeld und die Online-Suchmaschinen relevant sind und anhand welcher redaktionellen Massnahmen die Sichtbarkeit des Onlineshops bzw. der digitalen Plattform verbessert werden kann.			X	
Ich führe Qualitäts- und Inhaltskontrollen des digitalen Angebots durch.				X
Ich führe selbstständig kleinere Fehleranalysen durch (z.B. Überprüfung von EAN-Codes, fehlende oder falsche Stammdaten/Bilder).		X		
Ich generiere zusammen mit dem Category Management geeignete Ideen zu zusätzlichen Dienstleistungen, die das Cross- und Upselling fördern.				X
Ich bereite Absatz- und Umsatzzahlen von Produkten bzw. Dienstleistungen sorgfältig und verständlich auf.				X

1= Ich kann dies kaum umsetzen bzw. habe das noch nie gemacht

2 = Ich kann dies einigermaßen umsetzen, sollte mich aber in einigen Bereichen verbessern

3 = Ich kann dies gut und sicher umsetzen, kann mich aber punktuell noch verbessern

4 = Ich kann dies professionell umsetzen, eine Kernkompetenz von mir.

Das gelingt mir in der Praxis schon gut:

Die digitale Produktpäsentation zählt zu meinen Kernaufgaben. Ich bin als Category Manager Herren Hosen für die Produktpäsentation verantwortlich. Ich organisiere Bilder, Content, Videos und bereite Inhalte für geplante Direktmarketing Kampagnen auf. Insofern ist es für mich wichtig, dass ich unsere Kunden und deren Reise sehr gut kenne und immer wieder hinterfrage. Angesichts der Entwicklung unseres Online Shops scheint mir dies nicht schlecht zu gelingen. Unsere Fehler- bzw. Retourenquote ist für ein Modeunternehmen sehr tief. Insofern darf ich feststellen, dass wir unsere Daten- und Bildqualität im Griff haben und zum Unternehmenserfolg beitragen. Cross- und Upselling Angebote sind immer Bestandteil jedes neu aufgenommenen Artikels. Jeder neue Artikel wird dahingehend mit anderen möglichen und sinnvollen Accessoires / Oberteilen in Verbindung gebracht und online, aber auch offline im Geschäft ausgespielt. Zu jeder Hose gehören in der Online-Präsentation ein Gürtel und ein Oberteil.

Abverkaufszahlen gehören für mich zum Frühstücksritual - jeder Arbeitstag beginnt mit einer Durchsicht von Kennzahlen auf Sortiments- und zum Teil Artekelebene. Ich stelle Vergleiche an und gehe Abweichungen nach, welche ich nicht nachvollziehen kann.

Kompetenzraster

Hier sehe ich noch Verbesserungsbedarf:

Aufgrund der schnellen technologischen Entwicklung im Bereich der Suche / Suchmaschinen stelle ich immer wieder die eine oder andere Wissens-/ Innovationslücke fest. Im Gespräch mit dem Marketingverantwortlichen und/oder der Agentur werden zum Teil Themen angesprochen, die ich nicht immer nachvollziehen kann. Hier besteht einerseits Verbesserungsbedarf, andererseits haben wir hier auch externe Experten, welche das tiefere Spezialwissen besitzen (müssen) und ich kann nicht überall der Spezialist sein.

Ich prüfe zwar die Qualität der online zugänglichen Daten konstant und stelle auch immer mal wieder Fehler fest. Jedoch gehe ich bislang den Fehlerquellen und -ursachen nicht konsequent nach und. Die festgestellten Fehler lasse ich von meinem Mitarbeiter korrigieren, aber es wäre sicherlich konsequenter, bei jedem Fehler die Ursache festzustellen und über eine gewisse Zeitspanne zu analysieren, ob die Fehlerquellen mit Prozessverbesserungen eventuell eliminiert werden könnten. Ich kann heute nicht sagen, welche Fehlerquelle im Bereich des Datenmanagements die häufigste Ursache ist.

Kompetenzraster

3 HKB C: Digitalisieren von Verkaufsprozessen

- Gelingt es mir, das digitale Nutzungsverhalten der Kundinnen umfassend auszuwerten?
- Gelingt es mir, verkaufsfördernde digitale Kundenerlebnisse zu schaffen?
- Betreue ich Online-Kund/innen nach ihrem Einkauf kundenorientiert?

Kompetenzkriterien	1	2	3	4
Ich analysiere das Nutzungsverhalten der Kund/innen anhand geeigneter Quellen und Daten (z.B. Benchmarking, Focus Groups, Conversion Rate, Kennzahlen).		X		
Ich reflektiere in regelmässigen Abständen die digitalen Kundenerlebnisse im Online-Shop / auf der digitalen Plattform.			X	
Aus Supportanfragen identifiziere ich gezielt Verbesserungsmöglichkeiten in der Customer Journey		X		
Ich untersuche regelmässig in Zusammenarbeit mit dem Kundendienst besonders häufige und aufwändige After Sales Anfragen.	X			

1= Ich kann dies kaum umsetzen bzw. habe das noch nie gemacht

2 = Ich kann dies einigermaßen umsetzen, sollte mich aber in einigen Bereichen verbessern

3 = Ich kann dies gut und sicher umsetzen, kann mich aber punktuell noch verbessern

4 = Ich kann dies professionell umsetzen, eine Kernkompetenz von mir.

Das gelingt mir in der Praxis schon gut:

Ich bestelle regelmässig im eigenen Shop und in Konkurrenz Shops. Ich versuche das Kundenerlebnis möglichst objektiv zu vergleichen und für unser Unternehmen Verbesserungspotenziale zu erkennen. Dabei lege ich mir vorab jeweils einen Use-Case zurecht, den ich auf 3 bis 4 Mitbewerbern und uns selbst durchteste. Dazu habe ich vor ca. 3 Monaten einen Verbesserungsvorschlag unterbreitet: Der Buttonlink "weilershoppen" war zu wenig prominent zu sehen und führte m.E. immer wieder dazu, dass Kunden über die normale Menüführung vergleichbare Ware neu "suchen" mussten. Mit der nun eingeführten Anpassung hat sich das Verhalten der Kunden verändert - der Button "weilershoppen" wird nun viel häufiger angeklickt als früher.

Hier sehe ich noch Verbesserungsbedarf:

In der Datenanalyse sehe ich für mich und unser Unternehmen noch sehr viel Verbesserungspotenzial. Aktuell wird eher zufällig und punktuell ausgewertet. Strukturierte, rhythmisierte Datenaufbereitung in Bezug auf das Kundenverhalten ist mir nicht bekannt. Hingegen konnte ich meine datengetriebenen Fragen mit Unterstützung der IT in der Vergangenheit immer beantworten (z.B. Entwicklung der Grössenverteilung über die letzten 24 Monate seit Einführung von grossen Grössen).

Aufwändige After Sales Anfragen gelangten bis vor kurzem eher zufällig zu mir. Ich habe aufgrund des Vorbereitungskurses Modul C dieses Thema im Unternehmen aufgenommen. Seit ca. 2 Monaten führe ich ein kurzes, fest vereinbartes wöchentliches Gespräch mit der Kundendienstverantwortlichen. Sie berichtet mir jeweils die 3 unangenehmsten Kundenrückmeldungen / -reklamationen. Wir suchen dabei in erster Linie nach Ursachen, die in meinem Verantwortungsbereich liegen, melden unsere Erkenntnisse aber immer auch an den Verantwortlichen des Onlineshops.

Kompetenzraster

4 HKB D: Realisieren von Marketingaktivitäten

- Gelingt es mir, schlagkräftige Werbemassnahmen zu planen?
- Verwirkliche ich vorgegebene Werbemassnahmen und (Omni-Channel) Marketing-Kampagnen gewinnbringend auf dem Onlineshop / der digitalen Plattform?
- Bin ich in der Lage, die Wirkung von Marketingaktivitäten genau zu analysieren?
- Leite ich aus meinen Analyseergebnissen zu Marketingaktivitäten sinnvolle Verbesserungsmassnahmen ab?

Kompetenzkriterien	1	2	3	4
Ich entwickle anlass- und kampagnenbezogene Marketing-, Redaktions- und Produktionspläne.		X		
Ich ermittle unter Zuhilfenahme der KPIs, Umsatzzahlen, Conversion Rate und Kostenfaktoren fachgerecht die umsatzstärksten Kanäle und Mediengefässe.	X			
In regelmässigen Abständen analysiere ich die Marketingstrategien von Mitbewerbern und leite daraus konkrete Verbesserungsmöglichkeiten für meinen Verantwortungsbereich ab.		X		
Ich nutze verfügbare Analysetools zielführend, um relevante Daten zu den Marketingaktivitäten zu erhalten.	X			
Ich ermittle zielsicher Optimierungsmöglichkeiten in den umgesetzten Marketingaktivitäten.		X		

1= Ich kann dies kaum umsetzen bzw. habe das noch nie gemacht

2 = Ich kann dies einigermaßen umsetzen, sollte mich aber in einigen Bereichen verbessern

3 = Ich kann dies gut und sicher umsetzen, kann mich aber punktuell noch verbessern

4 = Ich kann dies professionell umsetzen, eine Kernkompetenz von mir.

Das gelingt mir in der Praxis schon gut:

Ich bin heute in der Lage, theoretisch einen Marketingplan zu erstellen, habe das aber noch nie gemacht. Hingegen melde ich neue Ideen und Beobachtungen an unser Marketing und versuche Impulse zu geben, wenn ich selbst auf interessante Marketingaktivitäten (insbesondere von Dritten) reagiere. Natürlich melde ich mich intern, wenn ich bei eigenen Aktivitäten Fehler oder Verbesserungspotenziale vermute.

Hier sehe ich noch Verbesserungsbedarf:

Es wäre für mich sehr spannend, tiefer in die Materie einzutauchen. Insbesondere die Korrelation von Marketingaktivität und Produktangebot würde mich sehr interessieren. Verkaufen wir wirklich mehr Hosen vom Modell XY, wenn wir dies "promoten" oder kauft der Kunde einfach ein, weil ihn die Werbung wieder an uns erinnert und ein Bedürfnis bei ihm weckt? Welchen Effekt hat es auf die Bestellentwicklung, wenn wir Online Werbung mit Print- oder Plakatwerbung kombinieren? Generell fehlt mir noch ein wenig die datengetriebene Auswertung und Aufbereitung von unseren Aktivitäten. Ich bin überzeugt, dass wir mit wenigen gezielten, aber regelmässigen Auswertungen noch mehr Wert für unser Unternehmen schaffen könnten.

Hierzu habe ich in der Geschäftsleitung aufgrund unseres Vorbereitungskurses auch eingebracht, dass wir gewisse Reportings und Informationen über mehrere Abteilungen verteilen.

Kompetenzraster

5 HKB E: Interagieren an Schnittstellen

- Stelle ich stets die Leistungsfähigkeit der logistischen Prozesse sicher?
- Unterstütze ich mit meinen Impulsen das Category Management ideal?
- Koordiniere ich Omnichannel-Vertriebswege nutzbringend?
- Stelle ich stets die Rechtskonformität des Online Shops bzw. der digitalen Plattform sicher?

Kompetenzkriterien	1	2	3	4
Ich informiere die Logistik aktiv über geplante Aktivitäten, welche die Mengenplanung der Logistik entscheidend beeinflussen.			X	
Ich prüfe zusammen mit den Logistik Verantwortlichen Verbesserungsmöglichkeiten in den Prozessen und Datenflüssen, um die Liefergeschwindigkeit zu erhöhen bzw. die Präzision der Liefertermine hochzuhalten.			X	
Ich informiere mich regelmässig beim CM über die Best- und Low Seller unseres Sortiments.				X
Ich leite aus meiner Analyse der Positionierung / Reihenfolgen / Darstellung der erfolgreichen Produkte im Online-Shop bzw. der digitalen Plattform zielführende Verbesserungsvorschläge für andere Produkte ab.				X
Ich stimme mich regelmässig mit den Verantwortlichen für andere Vertriebskanäle zu möglichen Vertriebswegen und Umsetzungsideen ab.		X		
Ich hole bei Mitarbeitenden anderer Vertriebskanäle aktiv Rückmeldungen zu Herausforderungen aus Omni-Channel Aktivitäten ab und schlage mögliche Verbesserungsmassnahmen vor.	X			
In rechtlichen Fragestellungen rund um den digitalen Einkauf beantworte ich Grundsatzfragen kompetent. Bei Detailfragen ziehe ich fachkundige Dritte hinzu.		X		

1= Ich kann dies kaum umsetzen bzw. habe das noch nie gemacht

2 = Ich kann dies einigermaßen umsetzen, sollte mich aber in einigen Bereichen verbessern

3 = Ich kann dies gut und sicher umsetzen, kann mich aber punktuell noch verbessern

4 = Ich kann dies professionell umsetzen, eine Kernkompetenz von mir.

Das gelingt mir in der Praxis schon gut:

Die Schnittstelle zur Logistik ist mir am nächsten. Als Category-Verantwortliche gehört mein wöchentlicher Austausch mit der Logistikverantwortlichen zum beruflichen Alltag. Wir haben einen klaren Besprechungsablauf: Bestandsanalyse mit Justierung von Mindestmengen (Durchläufer), Inventurdifferenzen (laufende Inventur), Qualitätsthemen von Anlieferungen (Daten, Label) und Ausblick der zu erwartenden Wareneingänge.

Weiter werden im Vorfeld wöchentlich strukturierte Daten aufbereitet, welche beide Abteilungsleiter (Logistik und Category Management) zur Verfügung gestellt bekommen.

Natürlich nutze ich die Abverkaufs- und Bestandsdaten auch für die weitere Beschaffung oder Auslistung von Produkten.

Kompetenzraster

Hier sehe ich noch Verbesserungsbedarf:

Die Abstimmung mit Marketing ist heute eher unstrukturiert und zufällig. Unser Unternehmen betreibt keine Läden, nur eine Abholstelle. An der Abholstelle findet keine Produktselektion oder- anprobe statt, es handelt sich um einen reinen Abholprozess, entsprechend findet keine Abstimmung statt.

Rechtliche Themen lasse ich heute über die Geschäftsleitung abklären. Der Unterricht im Modul E hat mir gezeigt, dass es noch viel mehr rechtliche Fragestellungen gibt, als es uns bewusst ist. Insbesondere die Fragestellungen rund um Bildrechte, aber auch die Übernahme von Texten / Produktbeschreibungen sind in unserem Unternehmen selten ein Thema. Hier werde ich in Zukunft schon bei der Beschaffung / Verhandlungen mit Lieferanten ein Augenmerk setzen müssen, damit wir keine Überraschungen erleben.

6 HKB F: Managen von Projekten und Projektteams

- Setze ich die vorgegebene (Omni-Channel-)Strategie in meinem Bereich effektiv um?
- Bin ich in der Lage E-Commerce Projekte erfolgversprechend zu initiieren?
- Bin ich in der Lage E-Commerce Projekte erfolgversprechend zu leiten und auszuwerten?
- Gelingt es mir, verschiedene Projektteams fachlich zu führen und zu unterstützen?
- Gehe ich bei Projekten verantwortungsvoll mit den Finanzen um?

Kompetenzkriterien	1	2	3	4
Ich bespreche die (Omni-Channel-)Strategie und deren Konsequenzen mit meinem Team und definiere gemeinsam mit ihnen die entscheidenden Stellhebel für unseren Bereich.	X			
Ich prüfe das mir übertragene Projekt zu Beginn hinsichtlich der Realisierbarkeit und der zur Verfügung gestellten Mittel und melde allfällige Bedenken frühzeitig.		X		
Ich stelle einen Zeitplan, notwendige Ressourcen, Aufgaben und Meilensteine in einem Projektplan zusammen.	X			
Ich nutze für die Umsetzung von E-Commerce Projekten passende Methoden (z.B. klassische Projektmanagement-Tools, agile Methoden, digitale Tools).	X			
Ich erteile Aufträge an Projektteams vollständig und klar formuliert.	X			
Ich behalte stets das Projektbudget im Blick und ergreife bei sich anbahnenden Budgetüberschreitungen frühzeitig geeignete Massnahmen.	X			
Ich beantrage Projektfinanzierungen oder Investitionen anhand entsprechender Entscheidungsgrundlagen.	X			

1= Ich kann dies kaum umsetzen bzw. habe das noch nie gemacht

2 = Ich kann dies einigermaßen umsetzen, sollte mich aber in einigen Bereichen verbessern

3 = Ich kann dies gut und sicher umsetzen, kann mich aber punktuell noch verbessern

4 = Ich kann dies professionell umsetzen, eine Kernkompetenz von mir.

Das gelingt mir in der Praxis schon gut:

Nachdem ich bislang keine eigenen Projekte mit Projektteams gemanagt habe, fehlt mir hier ein Ansatzpunkt. Natürlich bekomme ich immer wieder einmal Teilprojektaufgaben übertragen. Dabei stelle ich mir immer zuerst die Frage, ob ich diese Aufgabe mit meinen Kompetenzen / Verantwortungen wahrnehmen kann und ob die formulierten Ziele realistisch sind.

Hier sehe ich noch Verbesserungsbedarf:

Ich sehe hier in fast allen Bereichen Entwicklungspotential. Ich möchte bei einem nächsten grösseren Projekt in unserem Unternehmen unbedingt Teil des Projektteams werden und meine Erfahrungen sammeln.

Kompetenzraster

7 HKB G: Vernetzen und Agieren im digitalen Markt

- Nutze ich mein berufsspezifisches Netzwerk gewinnbringend?
- Gelingt es mir, Digitalisierungs- und Veränderungsprozesse an meinem Arbeitsplatz massgeblich zu unterstützen?
- Bin ich in der Lage, meine persönlichen Kompetenzen aktiv weiterzuentwickeln?

Kompetenzkriterien	1	2	3	4
Ich informiere mich ganzheitlich mit Hilfe von Newslettern, Messen, Webinaren und Fachjournals über Neuerungen und Trends.				X
Ich nutze mein berufliches Netzwerk bewusst, um erfolgversprechende Kooperationen und Synergien für meinen Betrieb zu identifizieren.		X		
Ich präsentiere proaktiv Ideen zum Einsatz zukunftsweisender Technologien in meinem Betrieb.		X		
Ich achte auf das lebenslange Lernen in meinem Berufsalltag. Dazu setze ich mir konkrete Ziele für meine persönliche Weiterentwicklung, lege Massnahmen fest und setze diese um.				X
Ich pflege mit meinen Vorgesetzten und Mitarbeitenden eine respektvolle Feedbackkultur zu persönlichen Kompetenzen.			X	

1= Ich kann dies kaum umsetzen bzw. habe das noch nie gemacht

2 = Ich kann dies einigermaßen umsetzen, sollte mich aber in einigen Bereichen verbessern

3 = Ich kann dies gut und sicher umsetzen, kann mich aber punktuell noch verbessern

4 = Ich kann dies professionell umsetzen, eine Kernkompetenz von mir.

Das gelingt mir in der Praxis schon gut:

Ich folge im täglichen Leben insbesondere Fachquellen aus meinem Arbeitsbereich (Textil Journal). Daneben habe ich die Newsletter von Future Textile, exciting commerce und diverse Twitter Kanäle abonniert. In LinkedIn verfüge ich über ein Netzwerk von rund 400 Kontakten und habe mich 7 Gruppen angeschlossen.

Meine berufliche Entwicklung ist begleitet von diversen fachspezifischen Weiterbildungen im Bereich Einkauf / Mode. Mit meinem aktuellen Engagement für den Fachausweis E-Commerce Spezialist zeige ich auf, dass Weiterbildung für mich wichtig ist und mir nicht nur mein Fachgebiet wichtig ist, sondern ich auch an übergreifenden Themen interessiert bin.

In unserem Unternehmen pflegen wir bereits einen regelmässigen, aber noch recht informellen Austausch zu persönlichen Kompetenzen, Kritik und Feedback. Hier könnten wir und ich uns sicherlich noch etwas formaler aufstellen.

Hier sehe ich noch Verbesserungsbedarf:

Wenn ich mit etwas Distanz auf meine Vernetzungsaktivitäten schaue, bin ich vor allem aus Neugierde und persönlichem Interesse in sozialen Netzwerken unterwegs. Die Erkenntnisse aus diesen Quellen nutze ich eher zufällig für meinen Berufsalltag. Hier liegt für mich bzw. mein Unternehmen sicherlich noch Potenzial brach, diese Kanäle auch gezielt bei Frage- und Problemstellungen oder der Personalselektion noch besser zu nutzen.