

eCommerce Manager (MöFa) September – November 2025					
Datum	Tag	Zeit	UE	Module/ Inhalte	Dozent/in
19.09.2025	Fr	10.00 – 14.00	6	Kurseröffnung, Einführung, Grundlagen <ul style="list-style-type: none"> • Einführung/ Begrüßung • Kennenlernen der Gruppe • Organisatorisches zum Lehrgang • Informationen zur Facharbeit • Einführung in die Erstellung einer Strategie • Informationen zum Abschluss • Einführung in die Arbeit mit der Lernplattform • Anmeldung / Profilgestaltung / Erste Aufgaben 	Business Academy Ruhr GmbH Fachdozenten Albrecht Arenz & Sebastian Kiefer
KW 38/39	19.09.2025 – 24.09.2025			Einführung in das eLearning, erste Übungen	
KW 39/40		25.09.2025 – 01.10.2025 Expertenchat: Mittwoch, 01.10.2025 18.00-20.00 Uhr	12	Rechtsgrundlagen im Onlinehandel mit Möbel und Küchen <ul style="list-style-type: none"> • Gesetzliche Vorgaben für eine Online-Präsenz (z. B. Impressumspflichten, Unternehmensinformationen) • Vorschriften zur Darstellung von Produkten (z. B. Pflichtangaben zu Waren oder Dienstleistungen, Schutz von Marken und Kennzeichen im eCommerce, Urheberrechte und Nutzungsrechte, Persönlichkeitsrechte, Werberegeln und Wettbewerbsrecht) • Vorgaben zur Preisangabe und deren rechtliche Einhaltung • Regelungen zur Vertragsgestaltung im Onlinehandel: Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB), gesetzliche Informationspflichten zu Vertragsinhalten, Button-Lösung, Widerrufsbelehrung • Rechtlich korrekte Gestaltung der Schritte bis zum Abschluss eines Vertrags (z. B. Checkout-Vorgang) • Datenschutzrichtlinien im eCommerce (inklusive DSGVO und spezifischer Sonderregelungen) • Verfahren zur außergerichtlichen Streitbeilegung im Onlinehandel • Rechtliche Anforderungen an Bestell-, Lieferprozesse, Bearbeitung von Reklamationen und das Mahnwesen • Umgang mit wettbewerbsrechtlichen Abmahnungen und deren Folgen • Erstellung einer eCommerce-Strategie – Teil 1 	Business Academy Ruhr GmbH Fachdozent Albrecht Arenz 18.30-20.00 Uhr

<p>KW 40/41</p>	<p>02.10.2025 – 08.10.2025</p> <p>Expertenchat: Mittwoch, 08.10.2025 18.00-20.00 Uhr</p>	<p>12</p>	<p>Grundlagen des eCommerce für den Möbel- und Küchenvertrieb</p> <ul style="list-style-type: none"> • Voraussetzungen und Geschäftsmodelle im eCommerce-Bereich für B2C und B2B • Definitionen und Abgrenzungen: Beispiele Pure Internet Player und Multi-Channel-Vertrieb • Kennzahlen, Analysen und Trends im eCommerce: Relevanz, Umsatzzahlen, mobile Endgeräte, Nutzergewohnheiten und mehr • Stärken und Schwächen eines eigenen Webshops im Vergleich zur Nutzung von Online-Marktplätzen im Möbel- und Küchenhandel • Mobile Commerce: Vorteile und Nachteile einer App • Vertrieb über Social Media: Einsatzmöglichkeiten von Facebook-Shops und Instagram-Shopping-Features • Verkauf über Google-Plattformen: Google Shopping als Verkaufsstrategie • Customer Journey: der Weg des Kunden zur Bestellung • Einfluss von Bewertungs-, Vergleichs- und Branchenportalen • Erstellung einer eCommerce-Strategie – Teil 2 	<p>Business Business Academy Ruhr GmbH</p> <p>Fachdozent Sebastian Kiefer 18.30-20.00 Uhr</p>
<p>KW 41/42</p>	<p>09.10.2025 – 15.10.2025</p> <p>Expertenchat: Mittwoch, 15.10.2025 18.00-20.00 Uhr</p>	<p>12</p>	<p>Shopsysteme und Warenwirtschaft</p> <ul style="list-style-type: none"> • Arten von Shopsystemen: Mietlösungen, Kaufoptionen, Open-Source-Systeme und kostenlose Plattformen • eCommerce-Tools für Einsteiger und erfahrene Nutzer • Kriterien für die Auswahl eines passenden Shopsystems festlegen • Vergleich von Shopsystemen: Zielgruppen, Funktionen, Stärken und Schwächen, Verbreitungsgrad, Preisgestaltung, Vertragsbedingungen und Beispiel-Anwendungen • Schnittstellen (APIs) in einem Onlineshop • Nutzen und Vorteile von Warenwirtschaftslösungen • Integration von Bezahl- und Warenwirtschaftssystemen in Onlineshops: Automatisierter Austausch verschiedener Datenformate • Erstellung einer eCommerce-Strategie – Teil 3 	<p>Business Academy Ruhr GmbH</p> <p>Fachdozent Albrecht Arenz 18.30-20.00 Uhr</p>
<p>KW 42/43</p>	<p>16.10.2025 – 22.10.2025</p> <p>Expertenchat: Mittwoch, 22.10.2025 18.00-20.00 Uhr</p>	<p>12</p>	<p>Shop Usability und User Experience</p> <ul style="list-style-type: none"> • Begriffserklärung: Web- und Shop-Usability, User Experience und Methoden zur Usability-Analyse • Layout, Design, Navigation, Nutzerführung, technische Umsetzung, mobile Anpassung und mehr • Standards für Onlineshops (z. B. Platzierung von Logo, Warenkorb, Anmeldebereich etc.) • Funktionen zur Suche und Filterung von Produkten 	<p>Business Academy Ruhr GmbH</p> <p>Fachdozent Albrecht Arenz 18.30-20.00 Uhr</p>

			<ul style="list-style-type: none"> • Präsentation von Produkten: Detailangaben, Bilder, Videos und Cross-Selling-Strategien • Maßnahmen zur Vertrauensbildung: Zertifikate, Kundenbewertungen, Sicherheitsverschlüsselung (SSL) • Optimierung des Kaufprozesses: Warenkorbfunktion und Gestaltung des Bestell-Buttons • Digitale Bezahlssysteme: Prepaid-Optionen, Sofortzahlung und Ratenzahlungssysteme • Best-Practice-Onlineshops im Möbel- und Küchenhandel • Erstellung einer eCommerce-Strategie – Teil 4 	
KW 43/44	<p>23.10.2025 – 29.10.2025</p> <p>Expertenchat: Mittwoch, 29.10.2025 18.00-20.00 Uhr</p>	12	<p>Suchmaschinenoptimierung für Onlineshops</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bedeutung und Grundlagen der Suchmaschine Google: SERP (Suchergebnisseite) und verschiedene Snippet-Typen (z. B. organische Ergebnisse, Textanzeigen, Produktanzeigen, Featured Snippets etc.) • Keywords-Recherche und Keyword-Tools • On-Page-Faktoren: Bilder, Überschriften, Textelemente, Navigation, interne Verlinkungen und weitere relevante Aspekte • Suchmaschinenoptimierte Produktseiten: Optimierung von Möbelbeschreibungen, Meta-Description, Keywords • Umgang mit Duplicate Content (Canonical Tag) • Technische Faktoren: Ladezeit, Meta-Angaben und andere technische Optimierungen • Bedeutung von Shop Usability und User Experience für SEO • Off-Page-Faktoren: Linkbuilding, Social Signals und externe Optimierungsstrategien • SEO-Analyse-Tools • Erstellung einer eCommerce-Strategie – Teil 5 	<p>Business Academy Ruhr GmbH</p> <p>Fachdozent Sebastian Kiefer 18.30-20.00 Uhr</p>
KW 44/45	<p>30.10.2025 – 05.11.2025</p> <p>Expertenchat: Mittwoch, 05.11.2025 18.00-20.00 Uhr</p>	12	<p>Logistik, Versand und Retouren</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rolle der Logistik im Möbel- und Küchenhandel • Kundenerwartungen an Lieferoptionen und Versandservices • Lieferziele und Zeitfenster für Zustellungen • eCommerce-Fulfillment und Einsatz von Logistikdienstleistern im Möbel- und Küchenhandel • Logistikabläufe: Wareneingang, Lagerhaltung, Kommissionierung, Verpackung, Versandvorbereitung und Versand • Verpackungslösungen im Möbelversand: Gestaltung für unterschiedliche Volumen, Paketdesign (Optik, Funktionalität) und Inhalte • Versandpartner und Tracking-Optionen zur Sendungsverfolgung 	<p>Business Academy Ruhr GmbH</p>

			<ul style="list-style-type: none"> • Retourenmanagement im Möbel- und Küchenhandel: Bearbeitung von Retouren und Strategien zur Reduktion von Rückgaben • Erstellung einer eCommerce-Strategie – Teil 6 	
KW 45/46	06.11.2025 – 12.11.2025 Expertenchat: Mittwoch, 12.11.2025 18.00-20.00 Uhr	12	<p>Controlling und Analyse für Onlineshops</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ableitung wichtiger Kennzahlen zur Zielverwirklichung (z. B. Umsatz, Kundenanfragen, Kundenservice, Markenbekanntheit, etc.) • Wichtige eCommerce-Kennzahlen: Umsatz, Bestellungen, Conversion-Rate, Durchschnittlicher Bestellwert, Retourenrate, Warenkorbabbruchrate, Absprungseiten • Wichtige Leistungskennzahlen (KPIs) • Zielgruppen- und Besucheranalyse • Vergleich: Interne Shop-Analysewerkzeuge vs. Google Analytics • Voraussetzungen und Einrichtung eines Google Analytics-Kontos • Festlegung von Zielvorgaben in Google Analytics • Google Analytics-Berichte: Echtzeit-Daten, Zielgruppenanalyse, Akquisition, Nutzerverhalten, Conversion-Tracking • Erstellung einer eCommerce-Strategie – Teil 7 	<p>Business Academy Ruhr GmbH</p> <p>Fachdozent BAR 18.30-20.00 Uhr</p>
KW 46/47	13.11.2025 – 19.11.2025 Expertenchat: Mittwoch, 19.11.2025 18.00-20.00 Uhr	12	<p>Kundenbewertungen und Kundenservice</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relevanz von Kundenbewertungen und Weiterempfehlungen aus der Perspektive von Onlinehändlern und Verbrauchern • Allgemeine Bewertungsportale und branchenspezifische Portale für den Möbel- und Küchenhandel • Google My Business • Social-Media-Plattformen für den Möbel- und Küchenhandel • Rezensionen und Bewertungen auf Social-Media-Plattformen • Kundenservice und Interaktion über Social-Media-Plattformen • Einbindung von Kundenbewertungen im Onlineshop • Integration von Bewertungsfunktionen in den Kaufprozess (Customer Journey) • Strategien für den Umgang mit kritischen Bewertungen und Krisensituationen (z. B. Shitstorms) • Erstellung einer eCommerce-Strategie – Teil 8 	<p>Business Academy Ruhr GmbH</p> <p>Fachdozent Sebastian Kiefer 18.30-20.00 Uhr</p>
KW 47/48	20.11.2025 – 26.11.2025	8	<p>Facharbeit und Abschluss</p> <ul style="list-style-type: none"> • Abschluss der Facharbeit 	

	Abgabe der Abschlussleistungen: Mittwoch, 26.11. 2025 (bis 12.00 Uhr)			<ul style="list-style-type: none"> • Vorbereitung und Erstellung der Abschlusspräsentation • Abgabe der digitalen Versionen der Facharbeit und Abschlusspräsentation auf der Lernplattform 	
29.11. 2025	Sa	10.00 – 16.00	6	Abschlussveranstaltung in der MöFa Köln <ul style="list-style-type: none"> • Präsentation • Feedback zur Facharbeit im Plenum • Evaluation • Abschlussfotos • Lehrgangsende 	Fachdozenten Sebastian Kiefer & Albrecht Arenz
29.11. 2025	Sa	18.00 - 22.00		Networkingabend / Brauhaus	Fachdozenten Sebastian Kiefer & Albrecht Arenz
			130	Lehrgangsende	

Angesichts der dynamischen Veränderungen in digitalen Themen behalten wir uns vor, unsere Lehrpläne flexibel an aktuelle Entwicklungen anzupassen.