

Zielanalyse		Stand: 2020
Beruf-Kurz	Ausbildungsberufe	Zeitrictwert
WEC	Kaufmann/Kauffrau im E-Commerce	100
Lernfeld Nr.	Lernfeldbezeichnung	Jahr
09	Online-Vertriebskanäle auswählen	3
	Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Online-Vertriebskanäle kriteriengeleitet auszuwählen und bei der Einrichtung von Online-Vertriebssystemen mitzuwirken.	

Schule, Ort	Lehrkräfteteam

Bildungsplan		didaktisch-methodische Analyse				
kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
Die Schülerinnen und Schüler analysieren die aktuellen Vertriebskanäle im E-Commerce sowie den stationären Handel und Versandhandel im Hinblick auf Bedeutung und Eignung für den Online-Vertrieb des Unternehmens.		LS01 Vertriebskanäle analysieren	Bericht Präsentation	systematisch vorgehen begründet vorgehen Informationen strukturieren zielgerichtet arbeiten Schlussfolgerungen ziehen		06
Die Schülerinnen und Schüler vergleichen die Online-Präsenz der Mitbewerber anhand geeigneter Kriterien (<i>Benutzerfreundlichkeit, Softwareergonomie, Funktionalität, responsives Design</i>).		LS02 Online-Präsenz der Konkurrenz vergleichen	Kriterienkatalog Übersicht	systematisch vorgehen begründet vorgehen Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen zielgerichtet arbeiten	Projekt möglich	12
Sie informieren sich über die rechtlichen Regelungen (<i>Informationspflichten des Unternehmens</i>) eines Onlineauftritts.		LS03 Rechtliche Regelungen des Onlineauftritts darstellen	Mitarbeiterhandbuch Handlungsempfehlung	Gesetzestexte anwenden Informationen strukturieren zielgerichtet arbeiten		08
Anhand des vorhandenen Produktportfolios planen die Schülerinnen und Schüler die Auswahl zusätzlicher Online-Vertriebskanäle. In die Planungen beziehen sie Überlegungen zur Zielgruppe (<i>Mediennutzungsverhalten, Sprache, Land</i>) ein. Sie legen auf der Grundlage der Unternehmensziele den Stellenwert geeigneter Online-		LS04 Zusätzliche Online-Vertriebskanäle auswählen	Präsentation Handlungsempfehlung	Informationen strukturieren selbstständig planen systematisch vorgehen begründet vorgehen Systeme untersuchen Abhängigkeiten finden Zusammenhänge herstel-	Projekt möglich	10

Bildungsplan		didaktisch-methodische Analyse				
kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
Vertriebskanäle im Gesamtvertriebsmix fest. Sie prüfen die Kompatibilität zu bereits vorhandenen Kanälen.				len Ergebnisse zusammenfassen Realisierbarkeit erkennbarer Lösungen abschätzen		
Die Schülerinnen und Schüler definieren Anforderungen an Hard- und Software und wählen kriteriengeleitet Online-Vertriebssysteme auch hinsichtlich Barrierefreiheit, Datensicherheit, Datenschutz sowie Kosten aus und dokumentieren ihre Arbeitsergebnisse. Für die Auswahlentscheidungen nutzen sie eine Methode zur Entscheidungsfindung (<i>Nutzwertanalyse</i>).		LS05 Online-Vertriebssysteme auswählen	Mitarbeiterhandbuch Nutzwertanalyse Handlungsempfehlung	Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen Zusammenhänge herstellen Entscheidungen treffen Ergebnisse zusammenfassen methodengeleitet vorgehen Entscheidungen treffen		10
Sie vergleichen Lösungen von internen und externen Dienstleistern und entscheiden zwischen Miete und Kauf. Sie legen erforderliche Schnittstellen zwischen den ausgewählten Lösungen und dem bestehenden Warenwirtschaftssystem fest. Sie schlagen notwendige Anpassungen vor (<i>Datenbankstruktur, Datenaustausch, Client-Server-System</i>). In der Zusammenarbeit mit internen und externen Dienstleistern wenden sie entsprechende Fachbegriffe an.		LS06 Dienstleister vergleichen	Bericht Handlungsempfehlung E-Mail	systematisch vorgehen zielgerichtet arbeiten Schlussfolgerungen ziehen Entscheidungen treffen		04
		LS07 Schnittstellen berücksichtigen	Glossar für Mitarbeiterhandbuch Bericht Handlungsempfehlung	Realisierbarkeit erkennbarer Lösungen abschätzen Schlussfolgerungen ziehen Entscheidungen treffen Verständnisfragen stellen unterschiedliche Standpunkte tolerieren Fachsprache anwenden		12
Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die Nutzung der neuen Online-Vertriebskanäle. Sie berücksichtigen Rückmeldungen von Nutzern und leiten Verbesserungsvorschläge ab.		LS08 Online-Vertriebskanäle optimieren	Analysebericht Handlungsempfehlung	systematisch vorgehen begründet vorgehen Zusammenhänge herstellen		12

Bildungsplan		didaktisch-methodische Analyse				
kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
				Schlussfolgerungen ziehen		
Die Schülerinnen und Schüler reflektieren die Entscheidung für die neuen Online-Vertriebskanäle im Rahmen einer kanalübergreifenden Vertriebsstrategie (<i>Multi-Channel, Omni-Channel</i>).		LS09 Neue Online-Vertriebskanäle reflektieren	Vertriebsstrategie	Mitverantwortung tragen Analogieschlüsse ziehen Pläne bewerten und ggf. revidieren		06
Sie prüfen ihre Auswahlentscheidungen kontinuierlich im Hinblick auf innovative Entwicklungen im E-Commerce. Die Schülerinnen und Schüler schätzen ein, inwiefern die ausgewählten Maßnahmen der gesamtgesellschaftlichen Verantwortung des Unternehmens für unterschiedliche Interessengruppen gerecht werden.	[Umfassende Kompetenz für das gesamte Lernfeld] Integrativ umsetzen					