**Situation**

Heute Morgen erhalten Sie eine E-Mail von Herrn Röder, dem Leiter des Shop-Managements.



|  |  |
| --- | --- |
| Von: | v.roeder@jamando.de |
| **Betreff:** | **Analyse Online-Shop** |
| Anhang: |  |
| **Liebe Kolleginnen und Kollegen,**  durch das Engagement, das Sie in die Gestaltung und Verbesserung unseres Online-Shops gesteckt haben, haben Sie auch dazu beigetragen, dass unser Online-Shop mit guten Umsatzzahlen glänzt. Es macht den Eindruck, dass der Shop richtig gut läuft.  Gerade habe ich mir unsere Absatzzahlen der einzelnen Produkte etwas genauer angesehen und hier ist mir aufgefallen, dass die guten Umsatzzahlen nicht für alle Produkte gelten.  Bei der Jeansmarke „lacomte“ sind die Verkaufszahlen zum Beispiel auffällig hoch, die Schuhe von „tamaro“ werden hingegen kaum gekauft.  Damit wir unseren Online-Vertrieb weiter optimieren können, möchte ich daher mit einer genauen Überwachung und Analyse unseres Shop-Sortiments arbeiten. Alleine die Verkaufszahlen zu betrachten, reicht aber nicht aus. Deswegen bitte ich Sie, geeignete Kennzahlen für die Sortimentsanalyse zu ermitteln.  Im nächsten Abteilungsmeeting stellen Sie bitte die Ergebnisse vor. Anhand dieser Ergebnisse werden wir unser Sortiment überarbeiten und gegebenenfalls schlecht laufende Produkte eliminieren.  Bereits im Voraus danke ich Ihnen für Ihre Arbeit.  Viele Grüße  **Vincent Röder**  Leiter Shop-Management  Jamando%20Logo/jamando-shop-logo.png  Telefon: +49 89 4711  E-Mail: v.roeder@jamandode  Internet: www.jamando.de  Anschrift: Schellingstraße 155, 80797 München | |

**Aufträge**

Ein Bild, das Screenshot enthält.

Automatisch generierte Beschreibung

1. **Planen** Sie Ihr Vorgehen. Finden Sie sich mit einem Arbeitspartner zusammen.

**Ein Bild, das Screenshot enthält.

Automatisch generierte Beschreibung**

1. **Informieren** Sie sich im Schulbuch, in Ihren Unterlagen aus den letzten Schuljahren und im Internet selbständig über die jeweilige Kennzahl(en), die Ihnen zugeordnet wurde(n).

|  |  |
| --- | --- |
| http://www.peppauf.de/WebRoot/Store2/Shops/62361801/4D02/294C/DA8B/84BD/3D6E/C0A8/28B8/8378/Rettungsring-nurTaux14.jpg | Fällt es Ihnen schwer, die richtigen Informationen zu finden? Dann holen Sie sich am Lehrerpult eine Hilfestellung mit Buchverweisen. |

1. **Erstellen** Sie für Ihre Kennzahl eine **Übersich**t mit mindestens den folgenden Inhalten:

* allgemeine Erklärung der Kennzahl
* Berechnung/Formel
* kritische Beurteilung dieser Kennzahl (Pro/Contra)
* selbstgewähltes Beispiel bezogen auf den E-Commerce

In der Gestaltung der Übersicht sind Sie frei (z. B. Word, PowerPoint, handschriftlich…). Beachten Sie bitte, dass Ihre Mitschüler Ihre Übersicht als Lerngrundlage kopiert bekommen. Arbeiten Sie deshalb gewissenhaft und sorgfältig.

1. Ein Bild, das Screenshot enthält.

   Automatisch generierte BeschreibungStellen Sie sich darauf ein, Ihre **Ergebnisse vorzustellen**.
2. Tragen Sie Ihre **Ergebnisse in Ihr Glossar in Mebis** ein.

|  |  |
| --- | --- |
| **Kennzahl** | **Quelle** |
| **Allgemeine Umsatzanalyse (Umsatz je Produkt, je Produktgruppe und je Markt/Brand/Hersteller)** | Buch S. 240 – 243 |
| **Renner- und Penner-Analyse** | Buch S. 243 – 245 |
| **Look-to-book-Ration** | Buch S. 245 |
| **Null-Treffer** | Ein Bild, das Essen enthält.  Automatisch generierte Beschreibung |
| **Retourenquote/Retourenwert und das Sortiment** | Buch S. 248 – 249 |
| **Conversion Rate und das Sortiment** | Buch S. 206, 246 – 248 |
| **Bounce Rate und das Sortiment** | Buch S. 231 – 232, 248 |
| **Durchschnittlicher Warenkorb und das Sortiment** | Buch S. 249 – 250 |