



Kurzbeschreibung TOPSIM – eCommerce

TOPSIM – eCommerce ist ein strategisches **Unternehmensplanspiel**. Schwerpunkt bilden die besonderen **Probleme und Herausforderungen beim E-Business**. Marktanalysen, Sortiments-politik, Preisfindung, die richtige Mischung aus Online- und traditionellem Marketing-Mix sowie das Vorhalten von IT-, Call-Center- und Logistik-Kapazitäten sind kritische Erfolgsfaktoren beim Einsatz dieser Simulation. Unterschiedliche Szenarien für den Bereich B2C (Weinhandel) und B2B (Bürogerätehandel) können je nach angestrebten Lerninhalten und Bedürfnissen der Zielgruppe ausgewählt werden. Ein weiteres Szenario mit dem Vertrieb von Mobiltelefonen und Zubehör ist erhältlich.

In Verbindung mit dem schnellen Marktwachstum und den saisonalen Schwankungen entsteht im Spiel eine starke Dynamik, die den Spielverlauf realitätsnah macht und eine nachhaltige **erlebte Erfahrung über das Marktgeschehen im E-Business unter Konkurrenzbedingungen** vermittelt.

Zielgruppen

- Kaufmännische und technische Mitarbeiter aus Vertriebs-, Marketing- und IT-Abteilungen
- Produktmanager
- Mitarbeiter an E-Commerce- bzw. E-Business-Projekten
- Nachwuchskräfte / Trainees
- Studenten der Betriebswirtschaftslehre und Informatik

Lernziele

- Marktsituationen und Marktergebnisse richtig interpretieren und in zielorientierte Entscheidungen umsetzen.
- Erkennen der Zusammenhänge und Erfolgsfaktoren zwischen klassischer Werbung und Onlinewerbung, Bekanntheit, Qualität und Sicherheit der Website, angebotenen Produkten, Zahlungsbedingungen, Preisen und generierter Nachfrage im E-Commerce / E-Business.
- Vorhalten ausreichender IT-, Call-Center- und Logistikkapazitäten und Vermeidung teurer Überkapazitäten.
- Bewältigung des Wachstums und saisonaler Schwankungen.
- Transparenz für die Folgen von Entscheidungen gewinnen.
- Prozesse der Entscheidungsfindung im Team effizient und konstruktiv gestalten.

Inhalte

- Preisstrategie, Konkurrenzanalyse, Einkaufsplanung
- Mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung als Informationsgrundlage für Vertriebs- und Sortimentsentscheidungen
- Werbung und Verkaufsförderung (klassisch und online)
- Planung und Aufbau von IT-, Call-Center- und Logistikkapazitäten
- Kunden- und Konkurrenzanalyse
- Erstellen eines Strategiekonzepts im E-Commerce / E-Business
- Planung der bis zum Break-Even-Zeitpunkt nötigen Finanzmittel
- Shareholder-Value-Konzeptionen

Seminar-gestaltung

Dauer: 2 – 4 Tage, maximal 8 Perioden

Teilnehmerzahl: 12 – 25 Teilnehmer, 3 – 5 Gruppen à 3 – 5 Personen. Jede Gruppe ist für die Leitung jeweils eines Unternehmens verantwortlich.

Anzahl der Entscheidungen pro Periode: 29 bis 64, je nach Anzahl der von den Teilnehmern bzw. der Seminarleitung aktivierten Produktkategorien

Netzwerkfähiges Konkurrenzplanspiel. Auch als **(Internet)-Fernplanspiel** geeignet.

Sprachversionen: deutsch, englisch



Entscheidungsbereiche und Ergebnisausgabe

TERTIA Edusoft GmbH - D-72070 Tübingen Copyright (c) 2001 by TERTIA Edusoft

UNTERNEHMENSPLANSPIEL Unternehmen: 1 Periode: 1
 T O P S I M - eCommerce Name: U 1
 Datum: 16.07.2003 Test.sp

Teilnehmerbericht 1: ONLINE - MARKT - ÜBERSICHT

MARKTDATEN DER PRODUKTE		Produktkategorie	
		SW-Kopierer	
Preis (EURO/Stück)	3000,00		
Werbung (klassisch) (EURO)	50000		
Werbung (online) (EURO)	20000		
Sales Promotion (EURO)	5000		
Berech. Versandkosten (EURO/Best.)	80,00		
Bestellungen (Anzahl)	575		
Fakturierz. Bestellungen (Anzahl)	568		
Kundenretouren (Anzahl)	7		
Bestellte Artikel (Anzahl)	587		
Warenumsatz (TEURO)	1761		
+ Erhaltene Versandkosten (TEURO)	45		
= Bruttoumsatz (TEURO)	1806		
- Forderungsausfälle (TEURO)	23		
= Nettoumsatz (TEURO)	1783		
Tats. Versandkosten./Best. (EURO)	80,00		

Anrufe CallCenter

Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit

	SW-Kopierer	Farbkopierer
Preis (EURO)	3100	9250
Werbung klass. (EURO)	95000	60000
Werbung online (EURO)	35000	30000
Sales Promotion (EURO)	2000	2000
Versandkosten (EURO)	0	0
Sortimenttiefe (Einheiten)	70	60

CI (EURO) 150000 Zahlungsber

Lieferant Zentrallager

Hardware/Software:

Handelsüblicher PC oder Notebook (128 MB Arbeitsspeicher, 100 MB Festplattenspeicher empfohlen).
 Betriebssystem: Windows 2000 und XP.
 Zur Durchführung des Planspiels benötigen Sie einen Drucker und einen Beamer für die Präsentation der grafischen Auswertungen.

Kurzportrait TOPSIM:

TOPSIM ist der Markenname aller Standard Simulationen der TATA Interactive Systems GmbH. Die TOPSIM - Planspiele gehen zurück auf UNICON, die 1982 in Meersburg gegründet wurde und sich seitdem zu Deutschlands Spezialisten für PC-gestützte Simulationsmodelle entwickelt hat. Seit 2006 gehören die TOPSIM - Planspiele zum Portfolio der TATA Interactive Systems GmbH, einem der weltweit führenden e-Learning Anbieter.

Kontakt

Hat unser Angebot Ihr Interesse gefunden? Sicher ist bei Ihnen die ein oder andere Frage offen geblieben. Bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir freuen uns auf Ihre Email, Ihren Anruf oder Ihren Brief.

