## Kauffrau im E-Commerce/Kaufmann im E-Commerce

Die Darstellung bezieht sich auf die Module und Inhaltsbereiche digitaler Schlüsselkompetenzen in der "Handreichung zur Integration digitaler Schlüsselkompetenzen in die Berufliche Bildung"

Der kursive Text beschreibt mögliche konkrete Kompetenzen bezogen auf den Bildungsplan.

https://broschuerenservice.nrw.de/default/shop/Handreichung zur Integration digitaler Schl%C3%BCsselkompetenzen in die Berufliche Bildung

Fachkompetenz	Medienkompetenz	Anwendungs-Know-how	Informatische Grundkenntnisse			
Lernfeld 2: Sortimente im Online-Vertrieb gestalten und die Beschaffung unterstützen	Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Online-Sortimente anzupassen, Waren und Dienstleistungen einzustellen und Daten für die Beschaffung bereitzustellen					
analysieren das vorhandene Sortiment ( <i>Sortimentsbreite und - tiefe</i> ) hinsichtlich der aktuellen Nachfrage im Online-Vertriebskanal, der Konkurrenzangebote und voraussichtlicher Entwicklungen. Dabei identifizieren sie Veränderungsbedarfe auch unter Berücksichtigung der Marktstrategien (Marktfeld-, Marktparzellierungsstrategie) des Unternehmens.	•	2.2.2 Virtuelle Kooperationsformen und Werkzeuge auswählen	2.3.1 Internetrecherche (Adressen, Browser, Formate und Lizenzen) 2.3.2 Suchmaschinen und -strategien  - nutzen zur Informationsbeschaffung adäquate Suchstrategien			
		4.2.2 Daten aufbereiten, strukturieren, analysieren, visualisieren und interpretieren  - analysieren Daten aus dem Warenwirtschaftssystem (Bsp. Absatzzahlen und Umsatz) und aus dem Web- Controlling (Warenkörbe und Bestellungen) und bereiten sie auf	4.3.1 Daten und ihre Verarbeitung  - generieren und aufbereiten von Daten aus dem WWS unter Beachtung der Leitfragen der Sortimentsanalyse			

E-Commerce DSK LF 2 1 von 3

Fachkompetenz	Medien	kompetenz		Anwendungs-Know-how		Informatische Grundkenntnisse
ordnen die Produkte in Produktkategorien ein und stellen die Auffindbarkeit der Produkte im Online-Vertriebskanal sicher (Suchfunktionen, Filter).  formulieren Anforderungskriterien für eine verkaufsfördernde, kundenorientierte sowie retourenminimierende Produktpräsentation.  achten auf Barrierefreiheit.  identifizieren und beschaffen relevante Produktdaten sowie audiovisuelle Medien.	Produktpräsentation	elerreichung bewerten duktdaten aus und beurteilen die skriteren zur Überprüfung der	2.2.4	Medien zur aktiven und passiven Nutzung gestalten  - audiovisuelle Darstellungsoptionen auswählen  - stellen Barrierefreiheit bei der Produktpräsentation sicher	2.3.7	Web-Publishing  - beschreiben Auszeichnungssprache (HTML und CSS): HTML-Struktur einer Website in Kombination mit CSS- Templates - identifizieren Techniken, die Barrieren darstellen, (Gestaltung von Frames, Navigation über Bildern, Java- Applets oder Flash-Objekten)
bereiten Produkttitel, Produktdetails und die audiovisuelle Darstellung der Produkte auf.     entwicklen Verbesserungsvorschläge für die Online- Präsentation (Auszeichnungssprache, Gestaltungsanweisungen).		nand von Kriterien bewerten nus dem Warenwirtschaftssystem alidität	4.2.2	Daten aufbereiten, strukturieren, analyiseren, visualiseren und interpretieren - dokumentieren und visualisieren Analysebericht und Handlungsempfehlung adressatengerecht und digital		
unterbreiten Vorschläge zur Preisgestaltung (konkurrenzorientierte und dynamische Preisfestlegung). Sie berücksichigen dabei die Umsatzsteuer (Umsatzsteuersätze, Netto- und Bruttopreis) und halten die rechtlichen Regelungen zur Preisangabe ein.	Hinblick auf Informatio Stichhaltigkeit analysie	se der digitalen Aufbereitung im nsgehalt, Aktualität und ren tegelungen bei der Preisangabe	7.2.2	Algorithmen entwickeln  - wenden dynamische Preisfestlegung unter Nutzung von Algorithmen an	7.3.1	Algorithemen  an einem Beispiel der Preisfestlegung die grundlegenden Prinzipien und Funktionsweise von Algorithmen nachvollziehen
stellen die Produkte mit Hilfe von elektronischen Vorlagen ein und aktualisieren bei Bedarf Stammdaten und Preise (Warenwirtschaftssystem). Zum Datenaustausch mit dem Online Vertriebssystem nutzen sie passende Softwareschnittstellen.			3.2.2	Anwendungssoftware auswählen, implementieren und anwenden  - bearbeiten/erfassen selbstständig Artikeldaten in einem WWS  - nutzen die Verlinkungen zur Aufbereitung der audiovisuellen Darstellung der Produkte.  - stellen Produkte mit Hilfe von elektronischen Vorlagen in das Warenwirtschaftssystem ein und beachten dabei diverse Gestaltungsmöglichkeiten im Hinblick auf Sprache, Produkteigenschaften und audiovisuelle Darstellungen arbeiten mit dem Backend (Perspektive Händler) und Frontend des Onlineshops (Perspektive Kunde)  - aktualisieren bei Bedarf Stammdaten und Preise.	3.3.2	Software, Programme, Dokumentation, Daten, Installation und Einrichtung Vernetzung und Übertragungswege -nutzen passende Softwareschnittstellen zum Datenaustausch mit dem Online-Vertriebssystem (informationstechnische Seite des Systems eines Online- Vertriebskanals) beachten Schnittstellen zum Austausch von WWS und Shopsystem und den Austauschprozess zwischen den Systemen erkennen mögliche Probleme (z. B. unterschiedliche Datenfeldlängen)

E-Commerce DSK LF 2 2 von 3

Fachkompetenz	Medienkompetenz	Anwendungs-Know-how	Informatische Grundkenntnisse
kontrollieren die Auffindbarkeit der Produkte im Online- Vertriebskanal und führen Anpassungen durch. Sie überprüfen die Produktpräsentation und leiten Optimierungsmaßnahmen ein.	2.1.4 Digitale Medien zur Zielerreichung bewerten  - formulieren und dokumentieren Qualitätskriterien und - maßnahmen  - beurteilen kriteriengeleitet die umgesetzten Artikelseiten im Online-shop aus Kunden- und Händlerperspektive		
		3.2.2 Anwendungssoftware auswählen, implementieren und anwenden  - nutzen Schlagwörter, Produktkategorien, Filter, Suchfunktion, um die Auffindbarkeit der Produkte im eigenen Online-Vertriebskanal sicherzustellen und kontrollieren die Auffindbarkeit  - kontrollieren die Umsetzung im Frontend des Shops (korrekte Darstellung, Fehlerfreiheit, Auffindbarkeit (auch in der Shopsuche), Kundengerechte Aufbereitung, Verbesserungsprozess durchführen unter Berücksichtigung von Zeit- und Kostenaspekten (Händlerperspektive)  - erkennen Cross-Selling-Potenziale zwischen den Artikeln und realisie-ren z. B. Verlinkungen zur Nutzung dieser Potenziale	

E-Commerce DSK LF 2 3 von 3