

- c) Zeigen Sie auf, welche Produkte sich Ihrer Meinung nach besonders für den Verkauf über das Internet eignen. Wie sieht es mit den Produkten in Giovannis Insignes Feinkostladen aus? Begründen Sie Ihre Entscheidung.
- d) Beurteilen Sie, was in Zukunft wichtig sein wird, um Innenstädte am Leben zu erhalten. Recherchieren Sie dazu auch im Internet.

5. Lesen Sie den folgenden Artikel und beantworten Sie dann die Fragen dazu.

Social Commerce: Die Verbindung von Social Media und E-Commerce

Was ist Social Commerce?

Social Commerce ist ein Konzept, das die Kraft von sozialen Medien und E-Commerce vereint. Es bezieht sich auf den Verkauf von Produkten und Dienstleistungen über soziale Medien. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der Interaktion zwischen den Käufern und Verkäufern, die über soziale Medien-Plattformen stattfindet.

Entwicklung und Bedeutung von Social Media im E-Commerce

Die Entstehung von Social Commerce geht Hand in Hand mit der zunehmenden Bedeutung von Social Media im E-Commerce. Immer mehr Unternehmen nutzen Social-Media-Plattformen, um Produkte und Dienstleistungen zu bewerben, Verkäufe zu generieren und die Kundenbindung zu verbessern.

Wachstum und Trends

Der Social-Commerce-Markt hat in den letzten Jahren ein enormes Wachstum erfahren. Ein Trend, der sich

abzeichnet, ist die Integration von E-Commerce-Funktionen in soziale Medien.

Unternehmen können direkt über die Plattformen verkaufen, ohne dass der Kunde die Seite verlassen muss. Social Commerce ist auch ein zunehmend wichtiger Kanal für Mobile Commerce.

Die Zukunft des Social Commerce sieht vielversprechend aus, da die Integration von E-Commerce-Funktionen in soziale Medien zunehmend nahtlos wird. Unternehmen sollten Social Commerce als eine wichtige Möglichkeit betrachten, um ihre E-Commerce-Strategie zu erweitern und neue Zielgruppen zu erreichen.

(Quelle: www.openpr.de/wiki/social-commerce)



- a) Geben Sie an, ob Sie Social Commerce nutzen.

☐ Ja ☐ Nein

Begründung:

- b) Überlegen Sie, welche Unternehmen Sie kennen, die Social Commerce nutzen.

- c) Erläutern Sie, welche Vorteile Social Commerce gegenüber anderen Betriebsformen aus Ihrer Sicht hat.

- d) Trotz der Vorteile gibt es auch Herausforderungen und Risiken im Social Commerce. Analysieren Sie, welche das sein könnten. Recherchieren Sie dazu auch im Internet.

3.2 Betriebsformen des Großhandels

Die Betriebe des Großhandels verkaufen ihre Ware überwiegend an Wiederverkäufer (Einzelhändler) bzw. Unternehmen, die sie gewerblich weiterverarbeiten oder weiterverwenden (z. B. Dienstleistungsbetriebe).

Derzeit finden sich im Großhandel u. a. folgende Betriebsformen:

Zustellgroßhandel

Die Kunden können anhand von Mustern, die in Ausstellungsräumen oder Verkaufsbüros ausgestellt werden, oder aus einem Katalog Waren bestellen. Der Großhandelsbetrieb liefert die bestellten Produkte mit dem eigenen Fuhrpark oder durch einen Frachtführer.

Beispiel

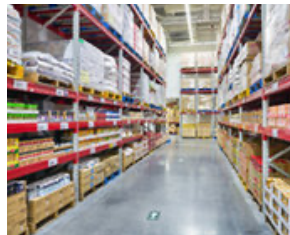
Der Sanitärgroßhändler Holter zählt zum Zustellgroßhandel.



Abholgroßhandel

Beim Abholgroßhandel sind ein Verkaufsbereich und ein Lager eingerichtet. Der Kunde übernimmt den Transport der Ware selbst. Abholgroßhändler gibt es sowohl mit Fremd- als auch mit Selbstbedienung:

- Der **Abholgroßhandel mit Fremdbedienung** ist dort üblich, wo kleinere Betriebe (z. B. Installateure, Fliesenleger) Waren kaufen, die sie sofort benötigen.
- Beim **Selbstbedienungsgroßhandel bzw. Cash-and-carry-Großhandel (C&C)** zahlt der Kunde die Ware sofort und holt sie auch selbst ab.



Regalgroßhändler (Rackjobber)

Der Regalgroßhändler (Rackjobber) mietet in Handelsbetrieben Verkaufsflächen oder Regale. Auf diesen bietet er Waren an und betreut sie selbst. Der Handelsbetrieb erhält neben einer fixen Miete meist auch eine Umsatzprovision.

Virtuelle Marktplätze (Einkaufsplattformen, E-Procurement-Systeme)

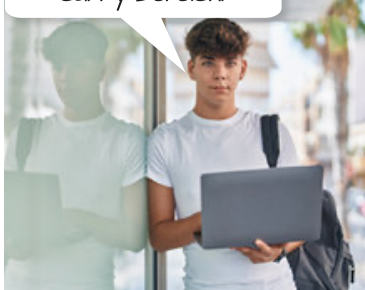
Auch im Großhandel gibt es E-Commerce-Lösungen in Form von eigenen Einkaufsplattformen. Ein Marktplatzbetreiber übernimmt die Lieferantenauswahl, verwaltet die Produktkataloge und bietet zusätzlich Dienstleistungen wie Rechnungskontrolle etc.

Beispiel

SupplyOn hat sich als Plattform in der Automobilindustrie durchgesetzt: 75 % der weltweiten Top-100-Automobilzulieferer setzen SupplyOn in der unternehmensübergreifenden Zusammenarbeit ein.



METRO ist ein bekanntes Großhandelsunternehmen im Cash-and-carry-Bereich.



Rackjobber: Tchibo-Regalflächen in Supermärkten

E-Procurement = elektronische Beschaffung; Güter und Dienstleistungen werden unter Nutzung des Internets sowie anderer Informationssysteme (wie z. B. ERP-Systeme = Enterprise-Resource-Planning-Systeme) beschafft.