



Syllabus der Lehrveranstaltung am CDHK					
Fakultät	Wirtschaftswissenschaften				
Veranstaltungstitel	eCommerce				
Veranstaltungsform	Vorlesung <input checked="" type="checkbox"/>	Übung <input checked="" type="checkbox"/>	Seminar <input type="checkbox"/>	Projekt <input checked="" type="checkbox"/>	Andere <input checked="" type="checkbox"/>
Veranstaltungszeit	Jahr 2018	SS <input type="checkbox"/> WS <input checked="" type="checkbox"/>			
Verantwortlich	Lehrstuhl Wirtschaftsinformatik		Dozent Prof. Dr. Guanwei Huang		
Kontakt Daten	E-Mail Guanwei.Huang@tongji.edu.cn		Tel./Fax. 65980947		
Sprechstunden	Dienstags zwischen 15:30-17:30				

1. Termine (Datum/ Zeit/ Raum)

Montag 13:30 – 16:00
Raum 306

2. Lernziele

Vermittlung konzeptioneller Grundlagen von eCommerce, einschließlich eCommerce-Prozeduren, Transaktions- und Kommunikationsmanagement, eZahlung, Sicherheit, Warenmanagement/Logistik und verwandte Problemstellungen.

Introduktion der vertieften Kenntnisse von eCommerce Strategie, Marketing und CRM.

Vorstellung der verschiedenen innovativen Geschäftsmodelle von aktuell eCommerce Big Players zur Darstellung, wie Geschäft durch eCommerce effizienter und erfolgreicher durchgeführt werden kann.

Erwerb der anwendungsorientierten Fähigkeit durch Einrichten eines Online-Shops oder Konzeption eines innovativen Geschäftsmodells für eCommerce, und Verfassen eines Aufsatzes über die grundlegenden Konzepte.

Die Veranstaltung vermittelt ... (in % - Summe = 100)

Fachkompetenz	30	Methodenkompetenz	30	Systemkompetenz	20	Sozialkompetenz	20
---------------	----	-------------------	----	-----------------	----	-----------------	----

3. Lehrinhalte

- Einführung in die Generalthemen des eCommerce inklusiv der Geschichte, Entwicklung, Klassifikation, und Charakteristik
- Allgemeine Vorstellung verschiedener eCommerce Geschäftsmodelle und Anwendungsfelder
- eCommerce Prozeduren
- Transaktionsmanagement/Kommunikationsmanagement/Tipps und Tricks
- Warenmanagement
- ePayment und die verwandten Themen bzgl. der Sicherheit, Steuer, Gesetzgebung etc.
- eCommerce Logistik / Smart Logistics
- Online Marketing / Big Data / Artificial Intelligence
- eCommerce CRM
- eCommerce Strategie
- Fallstudien zu Alibaba, Taobao, PDD, Jingdong, Suning, Tencent etc.



4. Unterrichtssprache

Deutsch

5. Arbeitsaufwand

1. 36 Std Vorlesung + 36 Std Vor-/Nachbereitung
2. 60 Std Projekt- und Seminararbeit

ECTS

1. Teilnahme an der Lehrveranstaltung und
2. Projekt+ Seminararbeit + Präsentation: 5 ECTS

6. Leistungsbewertung

Projekt und Präsentation: 40%

Seminararbeit/Paper: 30%

Anwesenheit und aktive Teilnahme an täglichen Diskussionen: 30%

7. Literaturhinweise, Skripte

Print-Unterlagen vorhanden?

Erhältlich:

Digitale Unterlagen vorhanden?

Erhältlich:

Auf der Homepage des Lehrstuhls
Wirtschaftsinformatik

Pflichtlektüre:

8. Sonstiges

Aufgaben

Für die Lehrveranstaltung “eCommerce” soll jeder Teilnehmer/in die folgenden drei Aufgaben erledigen:

1. einen online Shop auf einer dritten bzw. selbst entwickelten eCommerce-Plattform einzurichten, oder neue Idee für eCommerce-Geschäftsmodelle zu entwickeln
2. einen Aufsatz zu schreiben, in dem die folgenden Aspekte erklärt werden sollen:
 - a) Vision und Zielsetzung
 - b) Die Auswahl der zu verkaufenden Artikeln/Dienstleistungen und die Begründung, warum Sie diese Artikeln/Dienstleistungen durch eCommerce verkaufen möchten.
 - c) Marktanalyse und Marktpositionierung der Artikeln/Dienstleistungen
 - d) Zielkunden und das entsprechende Marketing-Konzept
 - e) Konzept für die Gestaltung des Online-Shops und Beschreibung dessen Architektur und Funktionalitäten
 - f) Technisches Konzept für die Optimierung des Online-Shops hinsichtlich der Auffindbarkeit, Erreichbarkeit und Attraktivität
 - g) Marketings- und Werbungskonzept für diese Artikeln/Dienstleistungen (Dabei sollen verschiedene Möglichkeiten und die entsprechenden Kosten berücksichtigt werden)
 - h) Marktuntersuchung und Konzept für die Preisdefinition (alltäglich und bei Promotion)
 - i) Konzept für die Betreuung des Online-Shops in Hinsicht auf laufende Kommunikation mit Kunden, Verpackung und Lieferung der Artikeln/Dienstleistungen, etc.
 - j) Budgetierung einschließlich der Kosten, Liquidität, Finanzierung etc.
 - k) Prognose des Jahresergebnisses
3. einen Vortrag über das Ergebnis der Aufgaben während der Lehrveranstaltung zu machen, 15 Minuten pro Person

In der Regel soll jeder Teilnehmer/in an diesen Aufgaben ca. 60 Stunden arbeiten. Die Leistungen werden gesamt bewertet und auf der Basis werden die Noten vergeben.