



Bachelor (B.A.) **E-COMMERCE**

www.iubh-fernstudium.de/beco

Shopping über Onlinehändler, mobile Apps oder in Social-Media-Kanälen: Das Online-Geschäft wächst. Die Herausforderung für den stationären Handel: den optimalen Vertriebskanalmix aus Offline- und Onlinegeschäft finden. Unternehmen, die sich als Onlinehändler bereits etabliert haben, kämpfen derweil um Marktanteile und damit Größenvorteile. Zukünftig werden Fach- und Führungskräfte benötigt, die in der Lage sind, betriebswirtschaftliche Fragestellungen technisch nach agilen Projektmanagementmethoden umzusetzen. Unser Bachelorstudiengang E-Commerce greift diese Anforderung auf und bereitet Dich mit umfassendem BWL-Know-how und technischem Wissen auf eine erfolgreiche Karriere vor.

Übrigens: Ab dem vierten Semester hast Du die Möglichkeit, eigene Projekte zu realisieren, mit denen Du nach und nach **Dein persönliches Online-Portfolio** befüllen kannst. Eine perfekte Grundlage für Deine Bewerbungen nach dem Abschluss.



Abschluss

Bachelor of Arts (B.A.)



Spezialisierungen

- Search Engine Marketing
- Big Data Analytics
- Sales and Procurement
- Marketing Campaigns
- Business Intelligence in Retail
- Category Management



Studienmodell und Akkreditierung

Online-Studium, staatlich anerkannte und akkreditierte Hochschule, AR-Siegel, ZFU-Nr. 1103519



Studienbeginn und -dauer

Beginn: jederzeit


Dauer: wahlweise 6, 8 oder 12 Semester



Studiengebühren

Ab 199 Euro pro Monat

Curriculum und Studieninhalte (180 ECTS)

Modultitel	Sem.	ECTS	Prüfungsform
	1		
Betriebswirtschaftslehre		5 ECTS	P
Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten		5 ECTS	WB
E-Commerce I		5 ECTS	P
Marketing		5 ECTS	P
Buchführung und Bilanzierung		5 ECTS	P
Mathematik Grundlagen I		5 ECTS	P
.....			
	2		
Digitale Business-Modelle		5 ECTS	P
Content Management Systeme		5 ECTS	H
E-Commerce II		5 ECTS	P
IT-Recht		5 ECTS	P
Statistik		5 ECTS	P
Online-Marketing		5 ECTS	H
.....			
	3		
Grundlagen der Web-Programmierung		5 ECTS	H
Social Media Marketing		5 ECTS	H
Kosten- und Leistungsrechnung		5 ECTS	P
Finanzierung und Investition		5 ECTS	P
Grundlagen des Logistik- und Prozessmanagements		5 ECTS	P
Projekt: Business Model Development Online-Retailer		5 ECTS	FP
.....			
	4		
Web-Analytics		5 ECTS	H
Webshop und Plattformen		5 ECTS	H
Gestaltung und Ergonomie von User Interfaces		5 ECTS	P
User Experience		5 ECTS	P
Payment Methoden und Systeme		5 ECTS	H
Projekt: Webshop Development		5 ECTS	PO
.....			
	5		
Datenmodellierung und Datenbanksysteme		5 ECTS	P
Planen und Entscheiden		5 ECTS	P
Wahlpflichtfach A1		10 ECTS	
Wahlpflichtfach A2		10 ECTS	
.....			
	6		
Customer Relationship Management		5 ECTS	P
Agiles Projektmanagement		5 ECTS	H
Wahlpflichtfach B		10 ECTS	
.....			
Bachelorarbeit		10 ECTS	SA + PM

Wahl Deiner Spezialisierungen

Du wählst eine Spezialisierung aus dem Wahlpflichtfachbereich A1*:

- Big Data Analytics
- Sales and Procurement
- Search Engine Marketing

Deine zweite Spezialisierung wählst Du aus dem Wahlpflichtfachbereich A2*:

- Business Intelligence in Retail
- Category Management
- Marketing Campaigns

Deine dritte Spezialisierung wählst Du aus dem Wahlpflichtfachbereich B*:

- Advanced Leadership
- Angewandter Vertrieb
- Big Data Analytics
- Business Consulting
- Business Intelligence in Retail
- Category Management
- Fremdsprache
- Global Commerce I
- Industrielles Supply Chain Management I
- Internationales Marketing und Branding
- International Management
- IT-Projekt- und -Architekturmanagement
- Logistikdienstleistung I
- Marketing Campaigns
- Marktforschung und Konsumentenverhalten
- Marktpsychologie
- Negotiation
- Projektmanagement (Spezialisierung)
- Sales and Procurement
- Search Engine Marketing
- Smart Mobility
- Smart Services
- Supply Chain Management
- Tourismusmanagement
- u. v. m.

*Jede Spezialisierung darf nur einmal gewählt werden.

Spezialisierungen

Unser Tipp: Wenn Du Deine fachwissenschaftlichen Spezialisierungen wie folgt kombinierst, qualifizierst Du Dich besonders tiefgehend im Bereich Online Marketing, Data Science and Analysis oder Retail Management:

- Search Engine Marketing + Marketing Campaigns = Online Marketing
- Big Data Analytics + Business Intelligence in Retail = Data Science and Analysis
- Sales and Procurement + Category Management = Retail Management

Search Engine Marketing

Mit dem Begriff "Suchmaschinen-Optimierung", kurz SEO, werden alle Aktivitäten bezeichnet, die dazu führen, dass die eigenen Online-Angebote (i. S. der online gestellten Inhalte einer Website) eine bessere Platzierung in den organischen bzw. redaktionellen Trefferlisten der Suchmaschinen erzielen. Dies wird über sogenannte On- und OffPage-Optimierung und ständiges Monitoring erreicht. Zur OnPage-Optimierung zählen dabei alle Maßnahmen, die auf der eigenen Internetpräsenz vorgenommen werden. Zur OffPage-Optimierung gehören Maßnahmen außerhalb der eigenen Webpräsenz. Hierbei spielt u.a. der Aufbau von Backlinks eine große Rolle. Die Spezialisierung schafft das notwendige Grundwissen, wie die zu betreuende Seite in Bezug auf On- und OffPage optimiert und mittels geeigneter Software überwacht werden kann.

Big Data Analytics

Ziel der Spezialisierung ist es, Dich mit ausgewählten Methoden und Techniken der Datenanalyse im Kontext stetig wachsender, heterogener Datenmengen vertraut zu machen. Hierzu wird zunächst die grundsätzliche Relevanz von Big-Data-Methoden anhand der historischen Entwicklung der Datenbestände motiviert. Entscheidend ist hier unter anderem die kontinuierliche Belieferung der Systeme mit Sensordaten aus dem Internet of Things. Es folgt eine kur-

ze Einführung in die wesentlichen statistischen Grundlagen, bevor die einzelnen Schritte des Data-Mining-Prozess thematisiert werden. In Abgrenzung zu diesen klassischen Verfahren werden dann ausgewählte Methoden vorgestellt, mit denen Datenbestände im Big-Data-Kontext analysierbar gemacht werden können.

Sales and Procurement

Mit der Weiterentwicklung des Internets und dem Voranschreiten des digitalen Zeitalters erfährt auch der elektronische Handel einen deutlichen und anhaltenden Aufschwung. Im Rahmen dieser Spezialisierung wird auf die besonderen Herausforderungen für den Vertrieb und die Beschaffung für den Online-Handel eingegangen. Die für den Online-Handel relevanten Bereiche des Vertriebsmanagements werden thematisiert und die Besonderheiten des Online-Sales herausgearbeitet.

Marketing Campaigns

Die Vermarktung von Produkten oder Dienstleistungen mit digitalen Technologien, im Internet und auch durch Mobiltelefone ist zum festen Bestandteil eines jeden Marketingplans geworden. Online-Marketing-Kampagnen, die zahlreiche Zielseiten integrieren, um dabei Traffic und Verkäufe zu generieren und dabei auch auf Mobiltelefonen funktionieren, gilt es zu planen, in der Umsetzung zu überwachen und zu optimieren. Das dazu notwendige Wissen wird Dir im Rahmen dieser Spezialisierung präsentiert.

Business Intelligence in Retail

Business Intelligence (BI) dient der Gewinnung von Informationen aus Unternehmensdaten, die sowohl für eine gezielte Unternehmenssteuerung als auch für die Optimierung von Geschäftsaktivitäten relevant sind. Im Rahmen dieser Spezialisierung werden Techniken, Vorgehensweisen und Modelle zur Datenbereitstellung, Informationsgenerierung und -analyse sowie der Verteilung der gewonnenen

Informationen vorgestellt und diskutiert. Im Anschluss bearbeitest Du ein ausgewähltes Projekt-Thema aus dem Bereich Data-Science-Anwendungen im Handel.

Category Management

Die Spezialisierung beschäftigt sich intensiv mit den Geschäftsbeziehungen zwischen Lieferanten, Händlern und Dienstleistern im E-Commerce. Das Ziel des Kurses besteht in der theoretisch fundierten Vermittlung der Ziele des Category Managements und des kompletten ECR-Instrumentariums. Die Teilnehmer lernen die verschiedenen ECR-Methoden kennen und sie situationsabhängig zu beurteilen. Darüber hinaus sollen die Studierenden lernen, die ECR-Methoden auf E-Commerce anzuwenden. Neben den kooperativen Strategien des ECR behandelt die Spezialisierung auch Vertikalisierungsstrategien des Online-Handels.

Jobperspektive

Der Online-Handel boomt! Ausgeklügelte Vertriebsplattformen aufbauen, intelligente Cash-Flow-Prozesse entwickeln und dabei Mehrwert für Kunden zu schaffen, sind die großen Herausforderungen in der Welt des E-Commerce. Für Konzeption, Analyse und innovative Lösungen für kommerzielle Websites oder Online-Shops suchen Unternehmen Fach- und Führungskräfte – mit top Zukunftsaussichten. Akademisch ausgebildete E-Commerce-Manager sind sehr gefragt. Sie besetzen Schlüsselpositionen in Unternehmen und behalten Vertrieb, Marketing, Design und Netzwerktechnik im Blick, übernehmen Kernaufgaben in Marketing sowie Vertrieb und wirken als Dreh- und Angelpunkt zwischen den Abteilungen. Mit praxisrelevanten Tools wie Webshop- und Geschäftsmodell-Entwicklung ausgestattet, eröffnen sich E-Commerce-Managern berufliche Perspektiven in allen Branchen: Als klassische Einsatzschwerpunkte gelten das Online-Marketing in Unternehmen und Agenturen sowie Projekte in Bezug auf die Sortiment- und Prozessoptimierung bei Handelsunternehmen.

Zulassung

Unsere Fernstudiengänge sind grundsätzlich zulassungsfrei. Von Dir brauchen wir für die erfolgreiche Einschreibung somit nur eine Hochschulzugangsberechtigung.

Studieren mit (Fach-)Abitur oder fachgebundener Hochschulreife:

Als Bewerber mit einer allgemeinen Hochschulreife (Abitur) oder Fachhochschulreife (Fach-Abitur) kannst Du sofort und ohne Prüfung in unser Bachelorstudium einsteigen. Als Bewerber mit fachgebundener Hochschulreife kannst Du Dein Bachelorstudium je nach fachlichem Schwerpunkt entweder direkt beginnen oder im Probestudium durchstarten.

Studieren ohne Abitur:

Du kannst aber auch ohne (Fach-)Abitur an der IUBH studieren. Dazu brauchst Du einfach nur:

- Einen Meisterbrief oder
 - Eine Aufstiegsfortbildung (z.B. als IHK-Fachwirt/in) oder
 - Eine mind. zweijährige Berufsausbildung mit anschließend mind. 3 Jahren Berufserfahrung (in Vollzeit): Je nachdem, was Du studieren möchtest und worauf der Fokus Deiner Ausbildung und beruflichen Tätigkeit lag, kannst Du direkt mit einem Probestudium durchstarten oder Deine Studierfähigkeit anderweitig nachweisen.
- Weitere Infos zu den Zulassungsvoraussetzungen erhältst Du von Deiner Studienberatung oder unter iubh-fernstudium.de/voraussetzungen.

Anerkennung von Vorleistungen

Mit einer Anerkennung Deiner Vorleistungen* kannst Du einzelne Module oder ganze Semester überspringen. So verkürzt sich Dein Fernstudium und Du reduzierst gleichzeitig Deine Studiengebühren.

Folgende Vorleistungen können Dir unter anderem angerechnet werden:

- Studienleistungen anderer Hochschulen
- Nicht-universitäre Abschlüsse (bspw. IHK-Abschluss)
- Inhalte aus Berufsausbildungen
- Berufliche Erfahrungen

Deine Vorteile:

- Verkürzung der Studienzeit
- Reduktion der Studiengebühren (bei Antrag vor Studienbeginn)
- Bereits anerkannte Kurse bzw. Module müssen im Studium nicht mehr belegt werden
- Schneller zum gewünschten Abschluss

Anträge und Leitfäden findest Du hier: www.iubh-fernstudium.de/anerkennung

In ACHT Schritten durch Dein Studium



1. Einschreiben unter www.iubh-fernstudium.de/onb



2. Kurs wählen im Online-Campus



3. Studienskript als Interactive Book, Download oder per Post erhalten



4. Bearbeitung der Studienskripte im Selbststudium



5. Teilnahme am Online-Tutorium



6. Klausurvorbereitung durch Wissenstests und Prüfungen schreiben:
• Direkt online *oder*
• An einem IUBH Prüfungszentrum (Bitte rechtzeitig anmelden.)



7. Bachelor-Thesis und Kolloquium



8. Abschluss mit Urkunde und Zeugnis



Möchtest Du mehr zum Studium an der IUBH wissen?

Dann kontaktiere gerne unsere Studienberatung - wir freuen uns auf Dich:

Tel. +49(0) 30 311 988 00
bachelor@iubh-fernstudium.de
www.iubh-fernstudium.de/team