

E-handel : strategier, utveckling & framtid

Dagligvaruhandeln i Sverige har nu fullt ut tagit steget online i och med att konsumenterna i allt högre grad söker sig till kanalen. Tillväxten är långsiktigt tydlig hög och kanalen växer sig starkare över tid, och de flesta är överens om att online är ett stort tillväxtområde för framtiden.

Kanalen ställer nya krav på både handel och leverantörer och skapar nya intressanta möjligheter, men påverkar även samarbetet mellan leverantör och handel. ECR Sveriges tvådagarsutbildning har tagits fram för att bringa klarhet i frågeställningar som många i branschen har kring den växande kanalen, och med ett fokus på hur vi gemensamt kan utveckla kategorierna:

- Hur kommer marknaden för E-handel inom mat att utvecklas?
- Vilken roll har E-handeln vs fysiskt butik?
- Vilken roll har klassiska handel vs. Q-Commerce
- Kundbeteende online – viktigt att veta och skillnader mot fysisk butik
- Vilka kategorier får en starkare eller svagare roll
- Hur kan man arbeta med sortiment, varuplacering och promotion
- Vilka krav ställer hemsidor och onlinebutiker på bild och textmaterial
- Vilka möjligheter finns för att utveckla kategorin tillsammans leverantör & handel

Kursen gästas av 4 gästföreläsare/expert som delar med sig av unika erfarenheter och case – presenteras under våren



”Med fokus på köpbeteende, kategorins roll och erbjudanden når utbildningen deltagare från olika delar av företagets organisation vilket gav en härlig dynamik i gruppdiskussionerna. Utbildningen har gett mig insikt och inspiration till behovet av att förbättra samarbetet i våra olika delar av organisationen som berör Online. ”

Tini Sunmark

Sortimentsansvarig Kalla- och Varma Drycker på Coop

NÄSTA TILLFÄLLE

När: 18-19 okt 2023

Tid: 9.00 – 16.30 respektive dag

Var: GS1, Västra Järnvägsgatan 15, Stockholm

Pris: 4995 SEK (exklusive moms). All förtäring ingår i kursavgiften. Första kvällen äter vi en trevlig middag tillsammans.

Vi följer Folkhälsomyndighetens rekommendationer om möten
Anmälan är bindande men platsen kan överlåtas

Agenda



Under dagarna kombineras case, teori och gruppövningar för att utbildningen ska bli interaktiv och konkret. Gästföreläsningarna visar konkreta och lyckade case och erfarenheter både från Sverige och internationellt.

Dag 1

Välkommen & Introduktion	Kort introduktion & välkommen till alla deltagare
E-handel nu och framåt	Genomgång av viktiga e-handels trender, drivkrafter, barriärer, hur det påverkar branschen och vad vi kan tro om framtiden.
Köpbeteende & kategorins roll online	Köpbeteendet förändras online. Vad innebär det för en kategoris roll och möjligheter?
Gästföreläsning 2	Gästtalare insikter kundbeteende online
Grupparbete köpbeteende & roll	Ett grupparbete med fokus på köpbeteende och roll, i mindre grupper och med konkret anslag i en utvald online butik.
Gästföreläsning 2	Internationellt Best practice – talare To be announced!

Dag 2

Gästföreläsning 3	Svenskt case exempel – hur utveckla för E-handel
Utveckling av erbjudande	Hur kan sortiment, varuplacering, promotion och koncept utvecklas online? Vad blir annorlunda?
Gruppövning utveckling	Konkret övning för identifiera idéer för kategoriutveckling online
Online content & basics	Fokus på rollen som bild & text spelar online, och varför det är så viktigt, sam genomgång av andra viktiga grundaspekter.
Gästföreläsning 4	Framtiden – ett utvalt tema (tidigare t.ex. Amazon fokus, och globala trender)

För vem passar utbildningen?

Personer som konkret arbetar med eller behöver djupare förståelse för erbjudande och kategoriutveckling i DVH online, exempelvis kategorichefer, sortimentsutvecklare, KAM, produktchefer, brand managers men också digitala roller som vill öka sin förståelse för kundbeteende, marknads och och kategorifrågor.

Nyckelkunskap /kompetensområden som kursen fokuserar på

- Senaste insikter och fakta om online marknaden
- Insikt om kundbeteende online
- Hur skapa kategoritänk i en online miljö?
- Utveckling av online erbjudandet
- Hantering av information – text, data och sökord
- Samarbetet mellan handel och leverantör i online miljö
- Hur ser framtiden ut för Online inom DVH

Genomförande kursansvarig

Kursledare är Johan Kaij, ägare och retailstrateg på Círcel med 20 års erfarenhet av retailstrategi, erbjudande utveckling & kategoriutveckling.



Utöver utbildningar och konkret arbete inom kategori, koncept och erbjudandeutveckling för många leverantörer och kedjor, har han även en bakgrund med ett livslångt intresse för människans möte med det digitala, och arbetar med omnikanalsfrågor konsekvenser inom retail & dagligvaror, och presentationer av framtidsscenario för kanalen.

Johan är även ansvarig för grund & fördjupningsutbildning inom Category Management för ECR.