



Adaptive Lernpfade mit KI und xAPI?

Empowering Learning in E-Commerce im Forschungsprojekt ELe-com

Stanislav Wischniak, Qualitus GmbH

Graz, 06.09.2024

Das Projekt ELe-com: Empowering Learning



Ziel des Projekts:

Ermöglichung adaptiven Lernens in der beruflichen Weiterbildung am Beispiel des E-Commerce

Entwicklung eines intelligenten Lern-Systems, das Menschen unkompliziert zu der berufsbezogenen Weiterbildung führt, die sie wollen/brauchen und die ihnen aufgrund ihres Nutzerverhaltens über verschiedene Lernwege ein erfolgreiches Lernen ermöglicht.

<https://www.el-ecom.de/>

9 Projektpartner



<https://bzessen24.de/>



<https://www.bzthueringen24.de/>

Das Projekt ELe-com: Empowering Learning

Förderung:

Im Rahmen des Programms „INVITE – Innovationswettbewerb Digitale Plattform berufliche Weiterbildung“ vom Bundesministerium für Bildung und Forschung.

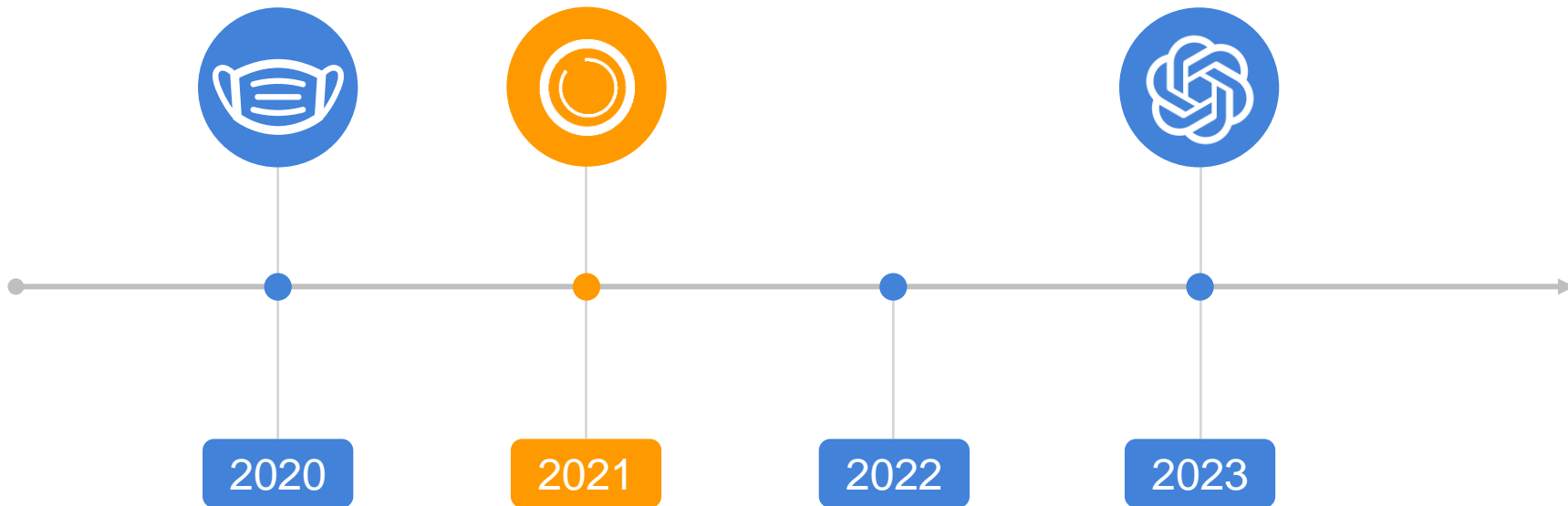
GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung

bibb Bundesinstitut für
Berufsbildung

Projektstart ca. 2021



LENA und EMIL

1:40 min 

Unsere KI-Systeme

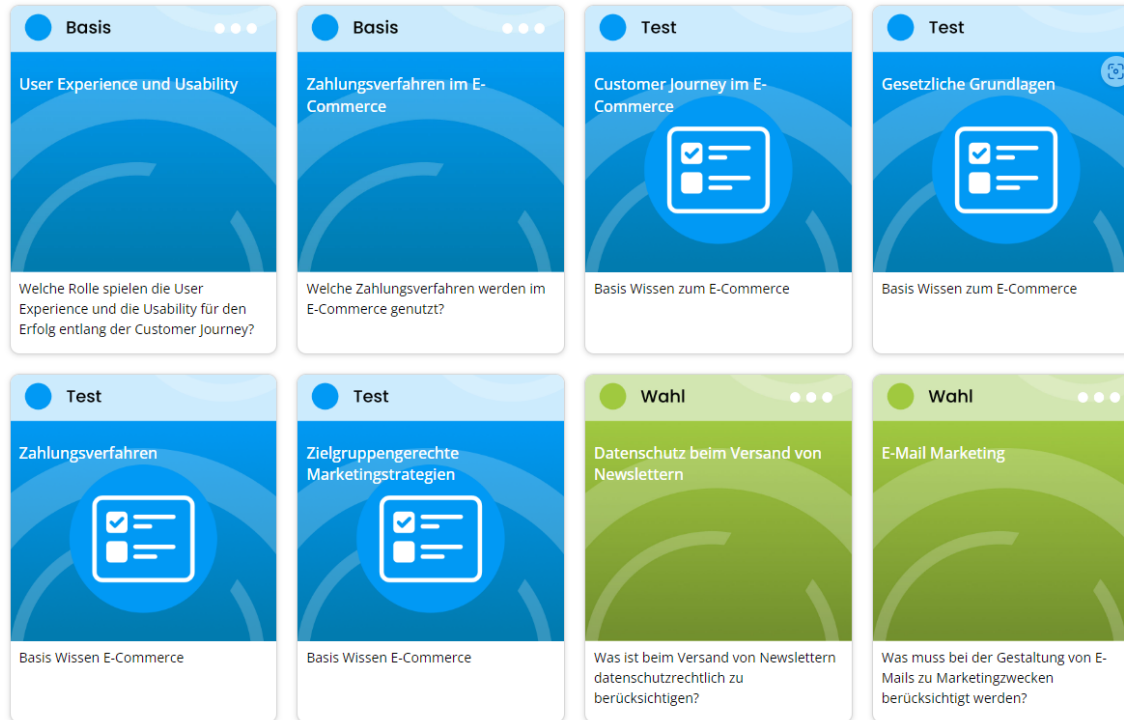
Gefördert vom

 Bundesministerium
für Bildung
und Forschung

 **bi**bb Bundesinstitut für
Berufsbildung

 **ELe-com**

Micro-Lern-Einheiten (MLE)






<p>Basis</p> <p>User Experience und Usability</p> <p>Welche Rolle spielen die User Experience und die Usability für den Erfolg entlang der Customer Journey?</p> <p>Basis Wissen zum E-Commerce</p>	<p>Basis</p> <p>Zahlungsverfahren im E-Commerce</p> <p>Welche Zahlungsverfahren werden im E-Commerce genutzt?</p> <p>Basis Wissen zum E-Commerce</p>	<p>Test</p> <p>Customer Journey im E-Commerce</p> <p>Basis Wissen zum E-Commerce</p>	<p>Test</p> <p>Gesetzliche Grundlagen</p> <p>Basis Wissen zum E-Commerce</p>
<p>Test</p> <p>Zahlungsverfahren</p> <p>Basis Wissen E-Commerce</p>	<p>Test</p> <p>Zielgruppengerechte Marketingstrategien</p> <p>Basis Wissen E-Commerce</p>	<p>Wahl</p> <p>Datenschutz beim Versand von Newslettern</p> <p>Was ist beim Versand von Newslettern datenschutzrechtlich zu berücksichtigen?</p>	<p>Wahl</p> <p>E-Mail Marketing</p> <p>Was muss bei der Gestaltung von E-Mails zu Marketingzwecken berücksichtigt werden?</p>

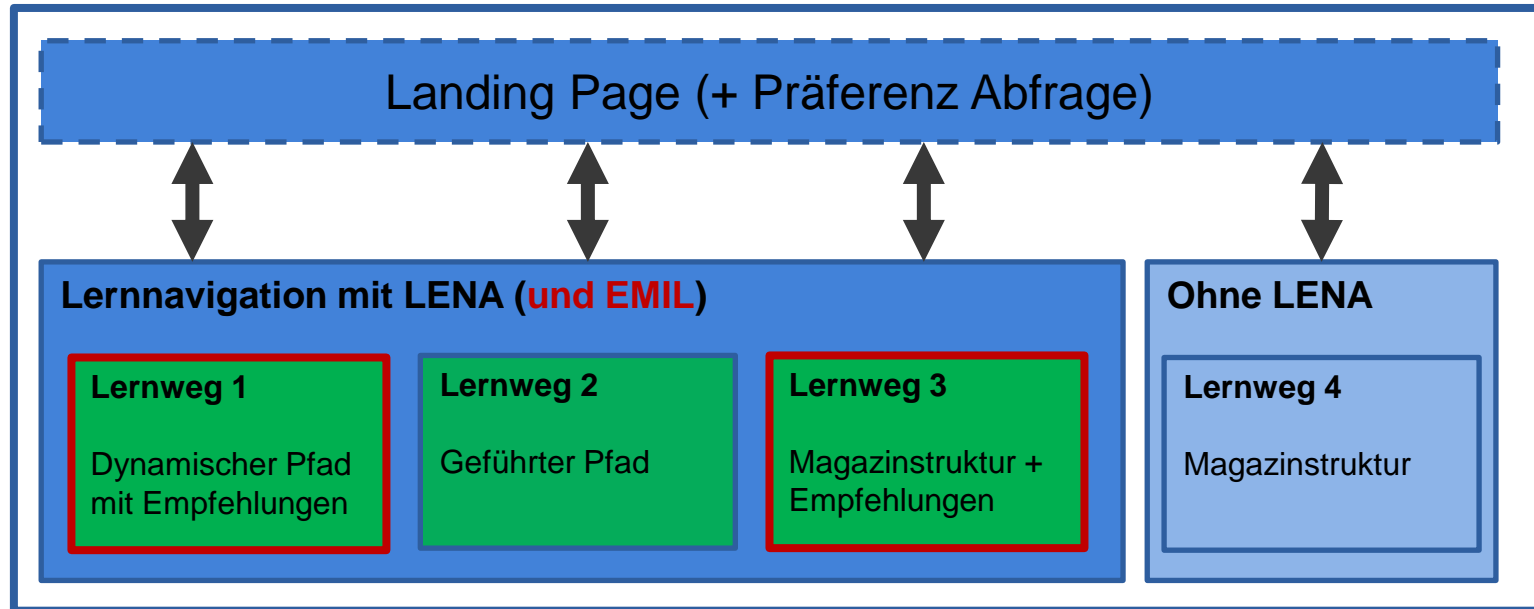
Jedes Thema in drei Medienformaten

Customer Journey

Was ist die Customer Journey?

Icon	Duration
	Lesezeit ca. 4 Minuten
	09:10 min
	6:40 min

Adaptives Lernen: Vier Wege, davon zwei mit KI



Die Landing Page: Mit LENA oder ohne?



ELe-com



Landing Page

Willkommen

Schön, dass Sie da sind!

Egal, ob Sie gerade ins Thema "Customer Journey im E-Commerce" einsteigen oder schon erfahren sind, **unsere Lernangebote reichen von den Grundlagen bis hin zu Erfahrungsberichten aus der Praxis**. Sie können aus den Angeboten wählen, was Sie gerade interessiert oder einen systematisch strukturierten Kurs wählen.

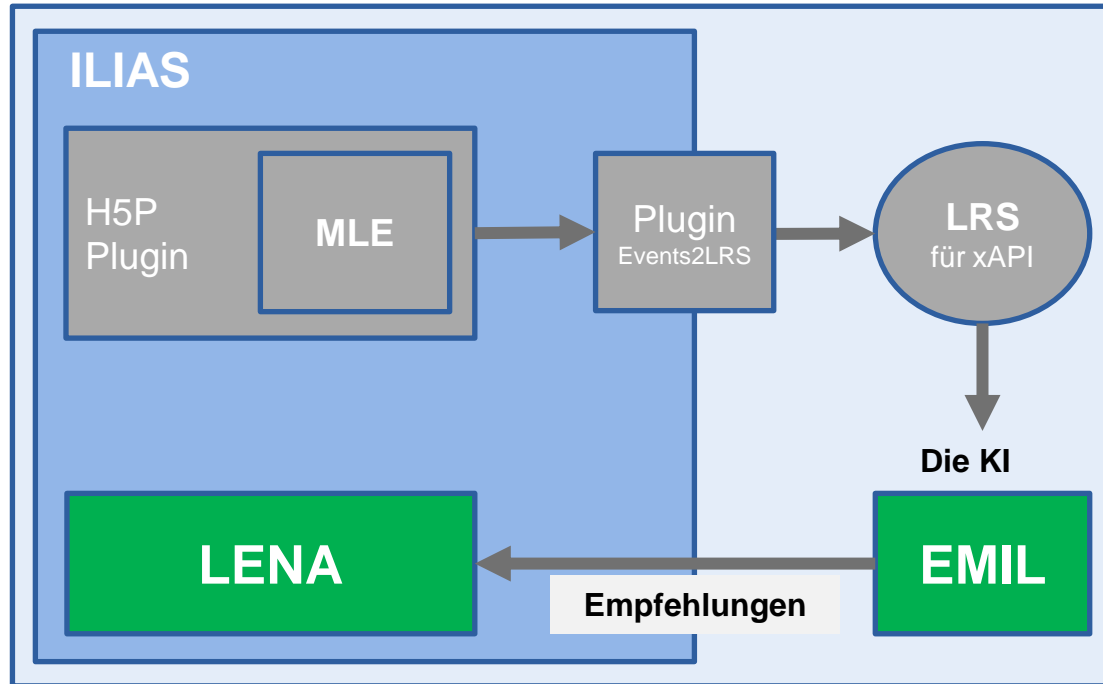
Entscheiden Sie, ob Sie mehr oder weniger Empfehlungen zum Lernverlauf benötigen. Wählen Sie aus, ob Sie lieber **lesen oder hören oder mit interaktiven Videos lernen** wollen. Unsere eLearnings fördern auch Barrierearmut.



Mit Unterstützung

Ohne Unterstützung

Empfehlungsmechanismus



Responsivität

Customer Journey

Was ist die Customer Journey?

Lesezeit ca. 4 Minuten

Worum geht es?

Die Customer Journey (Deutsch: „Kundenreise“) im E-Commerce ist ein Begriff, der aus dem Marketing kommt. Die Customer Journey stellt ein Modell dar, das das Kundenverhalten in fünf Kernphasen vom ersten Kontakt mit Ihrem Unternehmen, Produkten, Serviceleistungen bis hin zum Verhalten nach dem Kauf eines Produktes, einer Dienstleistung abbildet und erklärt.

Damit ist die Customer Journey im E-Commerce die Summe aller Erfahrungen, die Kundinnen und Kunden erleben, wenn sie mit Ihrem Unternehmen und / oder dessen Produkten und Marken über das Internet interagieren.

Es ist wichtig zu wissen, dass sich die fünf Phasen der Customer Journey im E-Commerce nicht grundlegend von der Customer Journey im stationären Handel unterscheiden. Die Interaktions- bzw. Kontaktpunkte, die sogenannten Touchpoints, und die entsprechenden Kommunikationskanäle sind jedoch andere.

Für jede Kundin und jeden Kunden gibt es eine individuelle Customer Journey, die nicht geradlinig verlaufen muss, die unterschiedlich lang sein und unterschiedlich viele Interaktionen mit Ihrem Unternehmen, Ihren Produkten usw. enthalten kann.

Abgestimmt auf Ihre bisherige Auswahl schlage ich vor:

- Customer Journey und rechtliche Grundlagen
- Leistungsfähigkeit von Marketingmaßnahmen
- Zahlungsverfahren im E-Commerce

Ihre Historie:

- Customer Journey
- Aufbau von CRM entlang der Customer Journey
- Datenanalyse
- Livestream-Shopping
- Customer Journey und rechtliche Grundlagen
- Phasen der Customer Journey
- Customer Journey
- Optimierung durch A/B Testing
- Phasen der Customer Journey
- SEO - Suchmaschinenoptimierung

Alles anzeigen (3)

Damit ist die Customer Journey im E-Commerce die Summe aller Erfahrungen, die Kundinnen und Kunden erleben, wenn sie mit Ihrem Unternehmen und / oder dessen Produkten und Marken über das Internet interagieren.

Es ist wichtig zu wissen, dass sich die fünf Phasen der Customer Journey im E-Commerce nicht grundlegend von der Customer Journey im stationären Handel unterscheiden. Die Interaktions- bzw. Kontaktpunkte, die sogenannten Touchpoints, und die entsprechenden Kommunikationskanäle sind jedoch andere.

Für jede Kundin und jeden Kunden gibt es eine individuelle Customer Journey, die nicht geradlinig verlaufen muss, die unterschiedlich lang sein und unterschiedlich viele Interaktionen mit Ihrem Unternehmen, Ihren Produkten usw. enthalten kann.

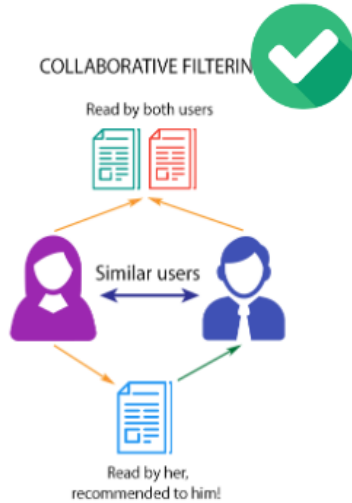
Was ist die Customer Journey?

- Customer Journey**
 - Phasen der Customer Journey
 - Customer Journey und rechtliche Grundlagen
 - Livestream-Shopping
 - Quiz: Was ist die Customer Journey?
- Touchpoints und Nutzung, Customer Journey MAP
 - Touchpoints und deren Nutzung
 - Customer Journey Map und User Experience
 - Touchpoint - Webseite
 - Touchpoint - After-Sales-Services
 - Quiz: Touchpoints und die Customer Journey Map
- Buyer Personas, Zielgruppe, Segmentierung
- Datenanalyse, Prozessoptimierung
- Bestell- und Zahlverfahren
- Abschlussstest

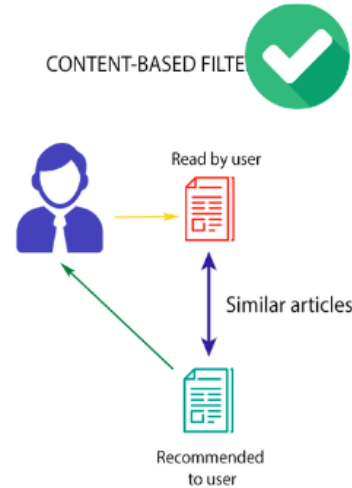
Link zu dieser Seite

powered by ILIAS (v7.26 2023-10-23) Impressum und Datenschutzerklärung

Cold start



Kollaboratives
Empfehlungssystem



Inhaltsbasiertes
Empfehlungssystem