



# Web- Marketer



<b>Web-Marketer/in</b>	<b>3</b>
<hr/>	
<b>1. Funktionsbeschreibung</b>	<b>3</b>
<b>2. Funktionsprofil</b>	<b>4</b>
2.1. Profilzusammenfassung	4
2.2 Profildetails	5



## Web-Marketer/in

---

### 1. Funktionsbeschreibung

<b>Profiltitel</b>	<b>Web-Marketer/in</b>	
<b>Auch bekannt als</b>		
<b>Zusammenfassung</b>	Der/Die WebMarketer/in kümmert sich um die interaktive Vermarktung.	
<b>Aufgabe</b>	Zum Erfolg des Unternehmens beitragen, d.h. durch Sichtbarkeit, Verkehr und/oder Verkauf, durch die Webseite, Web-Anwendungen oder Web-Kampagnen.	
<b>Zuständigkeit</b>	Bestimmt und kümmert sich um die Bewerbung einer Webseite oder Web-Anwendungen, oder leitet eine Web-Kampagne erfolgreich. Dieser Erfolg wird gemessen entweder an geschäftlichen, sozialen oder anderen Bedingungen.	
<b>Ergebnisse</b>	<b>Verantwortung</b>	<b>Mitarbeit</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketingkampagnen</li> <li>• Marketing Analysen und Berichte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketing Strategie / Plan</li> </ul>
<b>Hauptaufgaben</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Web-Kampagnen Management – Planung und Ausführung von Online Marketing Kampagnen</li> <li>• Umwandlungsstrategien – wie etwa Konvertierung von Seitenaufrufen in Einkommen</li> <li>• Suchmaschinenverbesserung – Erreichung optimaler Suchmaschinenergebnisse</li> <li>• Web Analyse – detaillierte Berichte über den relativen Erfolg der besagten Kampagne</li> <li>• Marketing Datenanalyse</li> </ul>	
<b>Umgebung</b>	Arbeitet gewöhnlich in einem Team mit anderen Marketingspezialisten und berichtet einem Marketing Koordinator.	
<b>Leistungskennzahlen (KPIs)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zahl der neuen Besucher</li> <li>• Seitenaufrufe/Besucher</li> <li>• Rücklaufquote</li> <li>• Durchschnittlicher Bestellwert</li> <li>• Absprungrate</li> <li>• Stornoquote</li> <li>• Zahl der Bestellungen pro Kunde pro Jahr.</li> </ul>	



## 2. Funktionsprofil

### 2.1. Profilzusammenfassung

Web-Marketer/in			Technisch					Verhalten					Geschäftlich													
Gebiet	No.	Kompetenz	Wichtigkeit	T01	T02	T03	T04	T05	B01	B02	B03	B04	B05	B06	B07	B08	B09	B10	B11	B12	M01	M02	M03	M04	M05	
Planung	A.1	IS und Geschäftsstrategie-Anpassung												X												
	A.2	Service Level Management																				X	X			
	A.3	Geschäftsplanentwicklung																								
	A.4	Produkt-/Projektplanung	X				X							X	X											X
	A.5	Designarchitektur																								
	A.6	Anwendungsdesign	X		X		X			X									X	X		X	X			
	A.7	Technologie- und Marktbeobachtung	X																X	X					X	X
	A.8	Nachhaltige Entwicklung																								
Aufbau	B.1	Design & Entwicklung	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X						X
	B.2	Systemintegration																								X
	B.3	Überprüfung																	X							
	B.4	Lösungsentwicklung		X	X		X																			X
	B.5	Dokumentation												X												
Durchführung	C.1	Anwenderbetreuung																								
	C.2	Change Support																								
	C.3	Erbringung der Dienstleistung	X							X	X								X	X						
	C.4	Problem-Management								X	X								X	X						
Ermöglichung	D.1	Info. Sec. Strat. Entwicklung																								
	D.2	ICT Qual. Strat. Entwicklung																								
	D.3	Bildungs- und Ausbildungsangebote																								
	D.4	Beschaffung					X																			
	D.5	Entwicklung des Verkaufsangebots					X																			
	D.6	Distributionspolitik	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X		X						X	X	X	X	X
	D.7	Verkaufsmanagement					X																			
	D.8	Vertragsverwaltung																								X
	D.9	Personalentwicklung																								
	D.10	Info- und Wissensmanagement																								
Management	E.1	Prognoseentwicklung	X				X												X							X
	E.2	Projekt- und Portfoliomanagement	X																		X	X				X
	E.3	Risikomanagement												X	X						X	X				
	E.4	Beziehungspflege	X	X		X	X		X			X	X	X	X		X									
	E.5	Prozessverbesserung												X	X											
	E.6	ICT QM																								
	E.7	Business Change Management																								
	E.8	Info. Sec. Management																								
	E.9	IT Governance																								



## 2.2 Profildetails

### A. PLANUNG

#### A.1. IS und Geschäftsstrategie-Angleichung

<i>Dimension 2: e-Kompetenzen: Titel + allgemeine Beschreibung</i>	Der/Die Web-Marketer/in kennt langfristige Geschäftsansprüche und kann der oberen Führungsebene Informationen für die Entwicklung des Informationssystemmodells aus Marketingsicht liefern. Er/Sie kann der oberen Führungsebene Inkohärenzen in der Durchführung der strategischen Web-Marketinggrundlagen des Unternehmens berichten.	
<i>Dimension 3: e-Kompetenz und Leistungslevels</i>	Level 1	
	Level 2	Kennt die langfristigen Ansprüche und kann die obere Führungsebene über Web-Marketingentscheidungen informieren. Kann der oberen Führungsebene Inkohärenzen berichten.
	Level 3	
	Level 4	
	Level 5	
<i>Dimension 4: Wissen und Fähigkeiten</i>	✓ B05: Steht hinter der Firmenstrategie und ist sich der Firmenkultur bewusst	

#### A.3. Geschäftsplanentwicklung

<i>Dimension 2: e-Kompetenzen: Titel + allgemeine Beschreibung</i>	Der/Die Web-Marketer/in ist verantwortlich für das Design und die Struktur eines Marketingplans (ein wichtiger Bestandteil des Geschäftsplans). Er/Sie kann das Marketingumfeld analysieren. Er/Sie gewährleistet durch die Entwicklung von Informationsarchitektur und -prozessen die strategische Anwendung von Technologien zum Nutzen des Unternehmens. Er/Sie kommuniziert mit relevanten Stakeholdern und verkauft den Marketingplan an sie.	
<i>Dimension 3: e-Kompetenz und Leistungslevels</i>	Level 1	
	Level 2	
	Level 3	Nutzt Fachwissen, um Analysen des Marketingumfelds zu liefern etc.
	Level 4	
	Level 5	
<i>Dimension 4: Wissen und Fähigkeiten</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ M01: Kennt Grundlagen des Projektmanagements</li> <li>✓ M02: Kennt Budgetierungs- und Einschätzungsfragen/-praktiken</li> <li>✓ B11: Kann analysieren</li> </ul>	

#### A.4. Produkt-/Projektplanung

<i>Dimension 2: e-Kompetenzen: Titel + allgemeine Beschreibung</i>	Der/Die Web-Marketer/in beurteilt in der Analyse und Bestimmung des aktuellen und des anvisierten Standes einer Web-Marketingkampagne die Kostenwirksamkeit und Designvorlagen. Er/Sie führt eine Projektagenda und nutzt sein/ihr Fachwissen in der Erarbeitung der Spezifikationen, um normale und komplexe Unterlagen über das Web-Marketingprojekt anzulegen und zu führen (wie etwa Strukturplanung, Zeitskalen, Beschreibungen von Meilensteinen).	
<i>Dimension 3: e-Kompetenz und Leistungslevels</i>	Level 1	
	Level 2	Handelt systematisch, um normale und einfache Teile des Projekts festzuhalten.
	Level 3	Nutzt Fachwissen in der Erarbeitung der Spezifikation, um komplexe Unterlagen über das Projekt anzulegen und zu führen.
	Level 4	



	Level 5	
<i>Dimension 4: Wissen und Fähigkeiten</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ T03: Kann Produkte oder Dienstleistungen online bewerben und verkaufen</li> <li>✓ B04: Ist kundenorientiert</li> <li>✓ B05: Steht hinter der Firmenstrategie und ist sich der Firmenkultur bewusst</li> <li>✓ M04: Hat Marketing-Kenntnisse</li> </ul>	

### A.6. Anwendungsdesign

<i>Dimension 2: e-Kompetenzen: Titel + allgemeine Beschreibung</i>	Während des Planungs- und Spezifikationsverfahrens des Web-Marketingplans organisiert der/die Web-Marketer/in die allgemeine Planung des Plandesigns entsprechend der ICT Linie und der Anwender- oder Kundenbedürfnisse. Er/Sie trifft Schätzungen über Entwicklungskosten, Installation, Einsatz und Wartung und wählt technische Optionen für die Planung. Er/Sie gewährleistet, dass der Plan einwandfrei in ein komplexeres Umfeld integriert ist.	
<i>Dimension 3: e-Kompetenz und Leistungslevels</i>	Level 1	
	Level 2	Organisiert die allgemeine Planung des Anwendungsdesigns.
	Level 3	Ist verantwortlich für eigene und die Handlungen anderer in der Gewährleistung der einwandfreien Integration der Anwendung in ein komplexeres Umfeld.
	Level 4	
	Level 5	
<i>Dimension 4: Wissen und Fähigkeiten</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ T02: Kennt online Benutzerfreundlichkeitsanforderungen</li> <li>✓ T03: Kann Produkte oder Dienstleistungen online bewerben und verkaufen</li> <li>✓ B01: Ist kreativ, einfallreich, künstlerisch</li> <li>✓ B11: Kann analysieren</li> <li>✓ M01: Kennt Grundlagen des Projektmanagements</li> </ul>	

### A.7. Technologie- & Marktbeobachtung

<i>Dimension 2: e-Kompetenzen: Titel + allgemeine Beschreibung</i>	Der/Die Web-Marketer/in ist sich der technologischen Verbesserungen und Marktentwicklungen in seinem/ihrem Kompetenzbereich bewusst und kann sie in die Anforderungen des Marketingplans integrieren. Er/Sie trägt daher zur Wertschöpfung bei, indem er/sie Schritte zur Verbesserung der Vertriebseffizienz, Produktivitätsqualität oder Wettbewerbsfähigkeit der Webseite oder Webanwendung unternimmt. Er/Sie kann die Verbindungen zwischen aufkommenden Technologien und den Anforderungen des Marktes entsprechend der langfristigen Geschäftsplanung bestimmen.	
<i>Dimension 3: e-Kompetenz und Leistungslevels</i>	Level 1	
	Level 2	Ist sich der technologischen Verbesserungen in seinem/ihrem Kompetenzbereich bewusst und kann sie, wenn nötig, in seine/ihre Planung entsprechend der Anforderungen integrieren.
	Level 3	Achtet aktiv auf neue technologische Verbesserungen in seinem/ihrem Kompetenzbereich. Kann die Verbindungen zwischen aufkommenden Technologien und den Anforderungen der Firma entsprechend der Verkaufs-, Marketing- und Geschäftsplanung bestimmen.
	Level 4	
	Level 5	
<i>Dimension 4: Wissen und Fähigkeiten</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ B04: Ist kundenorientiert</li> <li>✓ B11: Kann analysieren</li> <li>✓ B12: Kann erklären</li> <li>✓ M03: Kennt rechtliche, ökologische und arbeitsrechtliche Fragen und Normen</li> <li>✓ M04: Hat Marketing-Kenntnisse</li> </ul>	

## B. AUFBAU

### B.1. Design und Entwicklung



<i>Dimension 2: e-Kompetenzen: Titel + allgemeine Beschreibung</i>	Der/Die Web-Marketer/in handelt systematisch und kreativ um Online-Marketingeinheiten und Komponenten zu entwickeln und zu entwerfen und sie in eine Webseite oder Web-Anwendung zu integrieren. Er/Sie berücksichtigt dabei immer die nötigen Spezifikationen. Er/Sie testet einzelne Einheiten und das ganze System um sicherzustellen, dass alle funktionalen und leistungsbezogenen Kriterien erfüllt sind. Er/Sie entwickelt standardisierte Abläufe und Architekturen, um mit dem komplexen System umzugehen.	
<i>Dimension 3: e-Kompetenz und Leistungslevels</i>	Level 1	
	Level 2	Entwickelt systematisch kleine Komponenten oder Einheiten.
	Level 3	Handelt kreativ, um Komponenten zu entwickeln und in ein größeres Produkt zu integrieren.
	Level 4	Handhabt das komplizierte System durch die Entwicklung von standardisierten Abläufen und Architekturen, um eine zusammenhängende Produktentwicklung zu unterstützen.
	Level 5	
<i>Dimension 4: Wissen und Fähigkeiten</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ T01: Kennt Netikette und Benützungsvorgaben von interaktiven virtuellen Umgebungen und sozialen Netzwerken</li> <li>✓ T02: Kennt online Benutzerfreundlichkeitsanforderungen</li> <li>✓ T03: Kann Produkte oder Dienstleistungen online bewerben und verkaufen</li> <li>✓ T05: Kann Texte klar und präzise mit Rücksicht auf Orthografie und Grammatik aufsetzen</li> <li>✓ B01: Ist kreativ, einfallreich, künstlerisch</li> <li>✓ B03: Ist präzise und detailgenau</li> <li>✓ B04: Ist kundenorientiert</li> <li>✓ B06: Hat gute zwischenmenschliche Fähigkeiten</li> <li>✓ B08: Kann sich verständigen (inkl. in Fremdsprachen falls hilfreich)</li> <li>✓ B09: Kann im Team arbeiten</li> <li>✓ B10: Kann suchen, organisieren und darstellen</li> <li>✓ B12: Kann erklären</li> <li>✓ M04: Hat Marketing-Kenntnisse</li> </ul>	

## B.2. Systemintegration

<i>Dimension 2: e-Kompetenzen: Titel + allgemeine Beschreibung</i>	Der/Die Web-Marketer/in installiert die Web-Marketingeinheiten in ein existierendes oder vorgeschlagenes System. Er/Sie befolgt etablierte Prozesse und Arbeitsabläufe, um Kompatibilität und Integrität der gesamten Systemfunktionsweise und -verlässlichkeit zu gewährleisten. Er/Sie bedenkt die Spezifikation, Kapazität und Kompatibilität der existierenden und neuen Einheiten.	
<i>Dimension 3: e-Kompetenz und Leistungslevels</i>	Level 1	
	Level 2	
	Level 3	Ist verantwortlich für eigene und die Handlungen anderer im Integrationsprozess. Befolgt angebrachte Standards und ändert Kontrollabläufe, um die Integrität der gesamten Systemfunktionalität und -verlässlichkeit zu erhalten.
	Level 4	
	Level 5	
<i>Dimension 4: Wissen und Fähigkeiten</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ M03: Kennt rechtliche, ökologische und arbeitsrechtliche Fragen und Normen</li> </ul>	

## B.3. Überprüfung



<i>Dimension 2: e-Kompetenzen: Titel + allgemeine Beschreibung</i>	Er/Sie verfügt über das Fachwissen, um komplexe Testprogramme für Web-Marketingeinheiten und Benutzerfreundlichkeitsanforderungen von Kunden zu organisieren. Diese Tests gewährleisten, dass alle internen, externen, nationalen und internationalen Standards erfüllt sind und dass die Leistung der neuen oder überarbeiteten Komponenten den Erwartungen entspricht. Durch die Dokumentation und Berichterstattung der Tests und deren Ergebnisse liefert er wichtige Informationen an alle beteiligten Personen wie Designer, Anwender oder Instandhalter und bescheinigt die Zertifizierungsanforderungen.	
<i>Dimension 3: e-Kompetenz und Leistungslevels</i>	Level 1	
	Level 2	Organisiert Testprogramme und erstellt Skripten für Stresstests, um wahrscheinliche Schwachstellen zu überprüfen. Dokumentiert und berichtet Ergebnisse und Analysen.
	Level 3	Nutzt Fachwissen, um komplexe Testprogramme zu überwachen. Gewährleistet, dass Tests und Ergebnisse aufgezeichnet werden, um Informationen für nachfolgende Prozessverantwortliche wie etwa Designer, Anwender oder Instandhalter zu liefern. Ist verantwortlich für die Einhaltung der Testabläufe einschließlich dokumentierter Protokolle.
	Level 4	
	Level 5	
<i>Dimension 4: Wissen und Fähigkeiten</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ B11: Kann analysieren</li> <li>✓ B03: Ist präzise und detailgenau</li> </ul>	

#### B.4. Lösungsentwicklung

<i>Dimension 2: e-Kompetenzen: Titel + allgemeine Beschreibung</i>	Er/Sie entwickelt Lösungskonzepte und ist mit dem Kunden in Verbindung. Sein/Ihr Arbeitsbereich beinhaltet Konfiguration (d.h. Installierung, Upgrade, Decommission) von Software, um deren Kompatibilität zu gewährleisten. Er/Sie folgt vorgegebenen Praxisstandards. Er/Sie erstellt oder dekonstruiert Web-Marketingelemente in einer komplexen Umgebung. Er/Sie identifiziert schlecht funktionierende Komponenten und begründet die Grundursache des Versagens im gesamten Lösungskonzept. Der Anwender erhält voll betriebsbereite Lösungen. Der/Die Web-Marketer/in vervollständigt durch die Aufzeichnung aller relevanten Informationen einschließlich Konfiguration und Betriebsergebnisse die Unterlagen. Er/Sie unterstützt seine/ihre weniger erfahrenen Kollegen und gibt Ratschläge bezüglich der Angleichung von Arbeitsvorgängen und den Abläufen von Software Upgrades. Falls erforderlich nimmt er/sie Fachressourcen in Anspruch.	
<i>Dimension 3: e-Kompetenz und Leistungslevels</i>	Level 1	
	Level 2	Handelt systematisch, um Web-Marketingelemente in einer komplexen Umgebung zu erstellen oder zu dekonstruieren. Identifiziert schlecht funktionierende Komponenten und begründet die Grundursache des Versagens im gesamten Lösungskonzept. Unterstützt weniger erfahrene Kollegen.
	Level 3	Ist verantwortlich für eigene und die Handlungen anderer in der Lösungsfindung, einschließlich umfassender Kommunikation mit dem Kunden. Nutzt Fachwissen, um den Lösungsaufbau zu beeinflussen. Gibt Ratschläge bezüglich der Angleichung von Arbeitsvorgängen und der Abläufe von Software Upgrades.
	Level 4	
	Level 5	
<i>Dimension 4: Wissen und Fähigkeiten</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ T01: Kennt Netikette und Benützungsvorgänge von interaktiven virtuellen Umgebungen und sozialen Netzwerken</li> <li>✓ T02: Kennt online Benutzerfreundlichkeitsanforderungen</li> <li>✓ T03: Kann Produkte oder Dienstleistungen online bewerben und verkaufen</li> <li>✓ M04: Hat Marketing-Kenntnisse</li> </ul>	

#### B.5. Entwicklung technischer Publikationen





<i>Dimension 2: e-Kompetenzen: Titel + allgemeine Beschreibung</i>	Er/Sie verwendet den Beitrag von Fachautoren, um die Erstellung verschiedener Unterlagen nach den Anforderungen des Projekts oder der Anwendung zu organisieren. Er/Sie bereitet die Präsentation durch die Auswahl des angebrachten Stils und der Medien sowie durch die Beschreibung der verschiedenen Funktionen und Features vor. Der/Die Web-Marketer/in ist auch verantwortlich für das Verwaltungssystem der Unterlagen und die Aktualisierung und Validierung der für das Web-Marketing relevanten bestehenden Dokumentation.	
<i>Dimension 3: e-Kompetenz und Leistungslevels</i>	Level 1	
	Level 2	Organisiert die Erstellung von Unterlagen mit Hilfe von Fachautoren.
	Level 3	
	Level 4	
	Level 5	
<i>Dimension 4: Wissen und Fähigkeiten</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ B03: Ist präzise und detailgenau</li> <li>✓ T05: Kann Texte klar und präzise mit Rücksicht auf Orthografie und Grammatik aufsetzen</li> <li>✓ B10: Kann suchen, organisieren und darstellen</li> </ul>	

## C. DURCHFÜHRUNG

### C.3. Erbringung der Dienstleistung

<i>Dimension 2: e-Kompetenzen: Titel + allgemeine Beschreibung</i>	Der/Die Web-Marketer/in handelt systematisch, um Leistungsdaten zu analysieren und diese Ergebnisse seinen/ihren vorgesetzten Kollegen mitzuteilen. Er/Sie handhabt Überwachungs- und Leitungsinstrumente wie etwa Skripten und Abläufe. Er/Sie aktualisiert die Sammlung von Einsatzunterlagen und zeichnet alle betrieblichen Ereignisse auf. Er/Sie gewährleistet durch die Weiterleitung von möglichen Serviceausfällen und die Empfehlung von Handlungen zur Serviceverbesserung eine stabile und sichere Web-Anwendung und Infrastruktur.	
<i>Dimension 3: e-Kompetenz und Leistungslevels</i>	Level 1	
	Level 2	Handelt systematisch, um Leistungsdaten zu analysieren und Ergebnisse vorgesetzten Kollegen mitzuteilen. Leitet mögliche Serviceausfälle weiter und empfiehlt Handlungen zur Verbesserung der Serviceleistung.
	Level 3	
	Level 4	
	Level 5	
<i>Dimension 4: Wissen und Fähigkeiten</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ B03: Ist präzise und detailgenau</li> <li>✓ B05: Steht hinter der Firmenstrategie und ist sich der Firmenkultur bewusst</li> <li>✓ B11: Kann analysieren</li> </ul>	

### C.4. Problemmanagement

<i>Dimension 2: e-Kompetenzen: Titel + allgemeine Beschreibung</i>	Hat Marketing-relevantes Fachwissen und versteht die IT Infrastruktur und den Problemmanagementprozess. Er/Sie kann schnell Fehler und die Ursachen von Zwischenfällen in einer Web-Marketingkampagne oder -strategie finden, diese mit minimaler Unterbrechung lösen (d.h. reparieren, ersetzen oder rekonfigurieren) und ein erneutes Auftreten durch die Dokumentation dieser Probleme für zukünftige Analysen vermeiden.	
<i>Dimension 3: e-Kompetenz und Leistungslevels</i>	Level 1	
	Level 2	



	Level 3	Nutzt Marketing-relevantes Fachwissen und tiefgründiges Verständnis von IT Infrastruktur und Problemmanagementprozessen, um Ausfälle zu identifizieren und mit minimaler Unterbrechung zu lösen. Trifft fundierte Entscheidungen in emotional aufgeladenen Umgebungen über angebrachte Handlungen, um Auswirkungen auf das Geschäft zu minimieren. Identifiziert schnell versagende Komponenten und wählt eine Alternative, wie etwa Reparatur, Austausch oder Rekonfiguration.
	Level 4	
	Level 5	
<b>Dimension 4: Wissen und Fähigkeiten</b>	✓ B03: Ist präzise und detailgenau ✓ B11: Kann analysieren	

## D. ERMÖGLICHUNG

### D.4. Beschaffung

<b>Dimension 2: e-Kompetenzen: Titel + allgemeine Beschreibung</b>	Er/Sie gewährleistet ein beständiges Vergabeverfahren, welches zur Marktwirkung der Organisation beiträgt. Das bedeutet, dass er/sie für Anforderungsspezifikationen, Anbieterkennzeichnung, Angebotsanalyse, Vertragsverhandlungen, Anbieterauswahl und Auftragsvergabe verantwortlich ist. Er/Sie beurteilt die Leistung, Kosten, Pünktlichkeit und Qualität der verschiedenen Anbieter und wählt dann den besten. [Bemerkung: Kauft Speicherplatz, Links, Sichtbarkeit, etc.]	
<b>Dimension 3: e-Kompetenz und Leistungslevels</b>	Level 1	
	Level 2	
	Level 3	Nutzt Fachwissen für den Beschaffungsprozess und gewährleistet so positive Geschäftsbeziehungen mit Anbietern. Wählt Anbieter, Produkte und Dienstleistungen nach Bewertung der Leistung, Kosten, Pünktlichkeit und Qualität aus. Beschließt Auftragsvergaben unter Befolgung von Firmenrichtlinien.
	Level 4	
	Level 5	
<b>Dimension 4: Wissen und Fähigkeiten</b>	✓ T03: Kann Produkte oder Dienstleistungen online bewerben und verkaufen	

### D.5. Entwicklung des Verkaufsangebots

<b>Dimension 2: e-Kompetenzen: Titel + allgemeine Beschreibung</b>	Der/Die Web-Marketer/in ist für die Lieferleistung der Organisation und die Entwicklung von Online Marketingvorschlägen, die den Anforderungen der Lösungskonzepte für den Kunden entspricht, verantwortlich. Er/Sie integriert diese Lösungskonzepte in ein komplexes technisches Umfeld und gewährleistet Durchführbarkeit und technische Validität.	
<b>Dimension 3: e-Kompetenz und Leistungslevels</b>	Level 1	
	Level 2	
	Level 3	Handelt kreativ um Vorschläge, die eine komplexe Lösung berücksichtigen, zu entwickeln. Passt Lösungskonzepte an ein komplexes technisches Umfeld an und gewährleistet Durchführbarkeit und die technische Validität des Kundenangebots.
	Level 4	
	Level 5	
<b>Dimension 4: Wissen und Fähigkeiten</b>	✓ T03: Kann Produkte oder Dienstleistungen online bewerben und verkaufen	

### D.6. Distributionspolitik



<i>Dimension 2: e-Kompetenzen: Titel + allgemeine Beschreibung</i>	Der/Die Web-Marketer/in entwickelt Strategien für online Verkaufsstellen. Er/Sie gewährleistet durch die Bereitstellung einer schlüssigen Geschäfts- und Marketingstrategie die optimale gewerbliche Leistung eines Online-Verkaufskanals. Bestimmt die Ziele für die Größe, Flächenabdeckung und Branche von Online-Vertriebsengagements und strukturiert Anreizprogramme, um gefällige Vertriebsergebnisse zu erreichen.	
<i>Dimension 3: e-Kompetenz und Leistungslevels</i>	Level 1	
	Level 2	
	Level 3	Handelt kreativ, um die Etablierung eines Online-Verkaufsnetzes zu beeinflussen. Leitet die Ermittlung und Beurteilung eines potentiellen Online-Vertriebsweges und baut Unterstützungsabläufe auf.
	Level 4	Nutzt weitreichende Fähigkeiten in Marketing und Verkauf, um die online Vertriebswegstrategie der Organisation zu entwerfen. Etabliert die Prozesse zur Leitung von online Vertriebswegen, um die Unternehmensleistung zu maximieren.
	Level 5	
<i>Dimension 4: Wissen und Fähigkeiten</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ T01: Kennt Netikette und Benützungsvorgaben von interaktiven virtuellen Umgebungen und sozialen Netzwerken</li> <li>✓ T02: Kennt online Benutzerfreundlichkeitsanforderungen</li> <li>✓ T03: Kann Produkte oder Dienstleistungen online bewerben und verkaufen</li> <li>✓ T05: Kann Texte klar und präzise mit Rücksicht auf Orthografie und Grammatik aufsetzen</li> <li>✓ B01: Ist kreativ, einfallsreich, künstlerisch</li> <li>✓ B02: Ist moralisch</li> <li>✓ B03: Ist präzise und detailgenau</li> <li>✓ B04: Ist kundenorientiert</li> <li>✓ B05: Steht hinter der Firmenstrategie und ist sich der Firmenkultur bewusst</li> <li>✓ B08: Kann sich verständigen (inkl. in Fremdsprachen falls hilfreich)</li> <li>✓ M01: Kennt Grundlagen des Projektmanagements</li> <li>✓ M02: Kennt Budgetierungs- und Einschätzungsfragen/-praktiken</li> <li>✓ M03: Kennt rechtliche, ökologische und arbeitsrechtliche Fragen und Normen</li> <li>✓ M04: Hat Marketing-Kenntnisse</li> </ul>	

#### D.7. Verkaufsmanagement

<i>Dimension 2: e-Kompetenzen: Titel + allgemeine</i>	Treibt das Erreichen von Verkaufsergebnissen durch die Etablierung einer Verkaufsstrategie an. Demonstriert neuen oder existierenden Kunden den Mehrwert der Produkte oder Dienstleistungen der Organisation. Etabliert den Verkauf unterstützende Handlungsweisen, die effiziente Reaktionen auf Verkaufsanfragen ermöglichen und mit Firmenstrategie und -verfahren übereinstimmen. Arbeitet eng mit dem Verkaufsteam zusammen, um die Online Verkaufsstrategie zu definieren und auszuführen, inklusive Verstehen der Kundenbedürfnisse, Prognose, Auswerten der Erwartung, Verhandlungstaktiken und Verkaufsabschluss.	
<i>Dimension 3: e-Kompetenz und Leistungslevels</i>	Level 1	
	Level 2	
	Level 3	Trägt durch effektive Präsentation der Produkte oder Dienstleistungen an Kunden zum Verkaufsvorgang bei.
	Level 4	Beurteilt und bewertet angemessene Verkaufsstrategien, um Geschäftsergebnisse zu liefern. Beschließt und bemisst jährliche Verkaufsziele und passt die Anreize an, um den Marktbedingungen zu entsprechen.
	Level 5	
<i>Dimension 4: Wissen und Fähigkeiten</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ T03: Kann Produkte oder Dienstleistungen online bewerben und verkaufen</li> </ul>	

#### D.8. Vertragsmanagement



<i>Dimension 2: e-Kompetenzen: Titel + allgemeine Beschreibung</i>	Seine/Ihre Aufgabenbereiche sind die Leistung der Online Vertriebswege und die regelmäßige Kommunikation mit den Lieferanten. Er/Sie bietet an und verhandelt Verträge in Übereinstimmung mit den Organisationsabläufen und stellt deren Befolgung sicher (z.B.: Qualitätsstandards, Lieferzeit). Er/Sie erhält die budgetäre Rechtschaffenheit und überprüft, dass die Lieferanten legale und Gesundheits- und Sicherheitsstandards einhalten.	
<i>Dimension 3: e-Kompetenz und Leistungslevels</i>	Level 1	
	Level 2	
	Level 3	Beurteilt die Vertragserfüllung der Lieferanten durch Überwachung von Leistungsindikatoren. Stellt die Leistung des gesamten Online Vertriebsweges sicher. Beeinflusst die Konditionen der Vertragserneuerung.
	Level 4	
	Level 5	
<i>Dimension 4: Wissen und Fähigkeiten</i>	✓ M03: Kennt rechtliche, ökologische und arbeitsrechtliche Fragen und Normen	

## E. MANAGEMENT

### E.1. Prognosenentwicklung

<i>Dimension 2: e-Kompetenzen: Titel + allgemeine Beschreibung</i>	Er/Sie verwendet Marktinformationen (z.B.: Marktbedarf, Produkt-/Dienstleistungsakzeptanz) und seine/ihre Bewertung der Produkte und Verkaufsfähigkeiten der Organisation, um kurz- und mittelfristige Prognosen zu erstellen. Er/Sie wendet relevante Metriken an, um verschiedene Abteilungen (z.B.: Produktion, Marketing, Vertrieb) im Entscheidungsprozess zu unterstützen.	
<i>Dimension 3: e-Kompetenz und Leistungslevels</i>	Level 1	
	Level 2	
	Level 3	Nützt Fertigkeiten um kurz- und mittelfristige Prognosen basierend auf Marktinputs zu erstellen und die Verkaufsfähigkeiten der Organisation zu bewerten.
	Level 4	
	Level 5	
<i>Dimension 4: Wissen und Fähigkeiten</i>	✓ T03: Kann Produkte oder Dienstleistungen online bewerben und verkaufen ✓ B10: Kann suchen, organisieren und darstellen ✓ M04: Hat Marketing-Kenntnisse	

### E.2. Projekt- und Portfoliomanagement

<i>Dimension 2: e-Kompetenzen: Titel + allgemeine Beschreibung</i>	Er/Sie versteht und wendet die Grundlagen von Projektmanagement an. Das bedeutet, dass er/sie Aktivitäten, Verantwortungen, kritische Meilensteine, Ressourcen, Bedarf an Fertigkeiten, Schnittstellen und Budget bestimmt. Er/Sie kann die bekannten geschäftlichen Anforderungen durch die Anwendung von neuen, intern oder extern definierten Prozessen erfüllen. Er/Sie trifft Entscheidungen, gibt Anweisungen und trägt die Verantwortung für ein Team (d.h. Beziehungen innerhalb des Teams, Ziele des Teams). Manchmal übernimmt er/sie die gesamte Verantwortung für das Online-Marketingprojekt (d.h. Ergebnisse, Finanzen, Ressourcenmanagement, Zeitmanagement). Er/sie erstellt und führt Unterlagen, um die Überwachung des Projektfortschrittes zu ermöglichen.	
<i>Dimension 3: e-Kompetenz und Leistungslevels</i>	Level 1	
	Level 2	Versteht und wendet die Grundlagen von Projektmanagement an und verwendet verschiedene Methoden, Instrumente und Prozesse, um einfache Projekte zu leiten.
	Level 3	Ist verantwortlich für eigene und die Handlungen anderer, die für das Projekt arbeiten, Entscheidungen treffen und Anweisungen geben; leitet und überwacht die Beziehungen innerhalb des Teams; plant und etabliert Teamziele und Arbeitserträge und dokumentiert die Ergebnisse.



	Level 4	Nützt weitreichende Fähigkeiten im Projektmanagement, um jenseits der Projektgrenzen zu arbeiten; leitet komplexe Projekte oder Programme einschließlich Interaktion mit anderen; beeinflusst durch Vorschlägen von neuen oder alternativen Lösungen die Projektstrategie; übernimmt die Gesamtverantwortung für die Projektergebnisse einschließlich Finanzen und Ressourcenmanagement; ist ermächtigt, Regeln zu überarbeiten und Standarde auszusuchen.
	Level 5	
<b>Dimension 4: Wissen und Fähigkeiten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ M01: Kennt Grundlagen des Projektmanagements</li> <li>✓ M02: Kennt Budgetierungs- und Einschätzungsfragen/-praktiken</li> <li>✓ M05: Kann ein Team leiten</li> </ul>	

### E.3. Risikomanagement

<b>Dimension 2: e-Kompetenzen: Titel + allgemeine Beschreibung</b>	Er/Sie betreibt Risikomanagement mit Bezug auf Online Marketing und unter Anwendung der firmeneigenen Risikomanagementgrundlagen und Anweisungen. Er/Sie versteht und wendet die Grundlagen von Risikomanagement (d.h. schätzt Risiken an, dokumentiert mögliche Risiken und Eindämmungspläne) ab und kann Lösungen zur Abschwächung identifizierter Risiken suchen. Er/Sie bewertet, leitet und gewährleistet die Validation von Ausnahmeregelungen und prüft Online-Marketingprozesse und Umgebungen.	
<b>Dimension 3: e-Kompetenz und Leistungslevels</b>	Level 1	
	Level 2	Versteht und wendet die Grundlagen von Risikomanagement an und recherchiert ICT Lösungen, um bekannte Risiken abzuschwächen.
	Level 3	Beschließt angebrachte Handlungen zur Sicherheitsanpassung und um Risiken anzusprechen. Bewertet, leitet und gewährleistet die Gültigkeit von Ausnahmeregelungen; prüft Online-Marketingprozesse und Umgebungen.
	Level 4	
	Level 5	



<i>Dimension 4: Wissen und Fähigkeiten</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ T01: Kennt Netikette und die Benutzerregel von interaktiven virtuellen Umgebungen und sozialen Netzwerken</li> <li>✓ T02b: Kennt Reputationsmanagement im Internet</li> <li>✓ B05: Steht hinter der Firmenstrategie und ist sich der Firmenkultur bewusst</li> <li>✓ M01: Kennt Grundlagen des Projektmanagements</li> </ul>
--	---

#### E.4. Beziehungspflege

<i>Dimension 2: e-Kompetenzen: Titel + allgemeine Beschreibung</i>	Er/Sie ist verantwortlich für eine gute Geschäftsbeziehung zwischen Kunden und dem internen oder externen Anbieter durch Nutzung und Befolgung von organisierten Abläufen. Er/Sie pflegt regelmäßige Kommunikationen mit ihnen und ist mit ihren Umgebungen vertraut. Er/Sie gewährleistet, dass alle Bedürfnisse, Anliegen und auch Beschwerden des Klienten, Partners und Anbieters verstanden und in Übereinstimmung mit Organisationsrichtlinien behandelt werden. Er/Sie ist für eigene und die Aktivitäten anderer in der Leitung eines beschränkten Kundenstammes verantwortlich.	
<i>Dimension 3: e-Kompetenz und Leistungslevels</i>	Level 1	
	Level 2	
	Level 3	Ist verantwortlich für eigene und die Aktivitäten anderer in der Leitung eines beschränkten Kundenstammes.
	Level 4	
	Level 5	
<i>Dimension 4: Wissen und Fähigkeiten</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ T03: Kann Produkte oder Dienstleistungen online bewerben und verkaufen</li> <li>✓ B02: Ist moralisch</li> <li>✓ B05: Steht hinter der Firmenstrategie und ist sich der Firmenkultur bewusst</li> <li>✓ B06: Hat gute zwischenmenschliche Fähigkeiten</li> <li>✓ B07: Hat Präsentations-/Moderationsfähigkeiten</li> <li>✓ B09: Kann im Team arbeiten</li> </ul>	

#### E.5. Prozessverbesserung

<i>Dimension 2: e-Kompetenzen: Titel + allgemeine Beschreibung</i>	Der/Die Web-Marketer/in erforscht und bewertet existierende online Vertriebsabwicklungen und Lösungskonzepte, um mögliche Neuerungen zu definieren. Er/Sie bewertet, entwirft und implementiert Veränderungen in Ablauf oder Technologie für einen messbaren Geschäftserfolg. Er/Sie misst die Wirksamkeit von existierenden Online-Vertriebsabwicklungen und gibt durchdachte Empfehlungen.	
<i>Dimension 3: e-Kompetenz und Leistungslevels</i>	Level 1	
	Level 2	
	Level 3	Nutzt Fachwissen zur Erforschung existierender Online-Vertriebsabwicklungen und Lösungskonzepte, um mögliche Neuerungen zu definieren. Gibt Empfehlungen basierend auf durchdachten Argumenten.
	Level 4	
	Level 5	
<i>Dimension 4: Wissen und Fähigkeiten</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ B04: Ist kundenorientiert</li> <li>✓ B05: Steht hinter der Firmenstrategie und ist sich der Firmenkultur bewusst</li> <li>✓ B11: Kann analysieren</li> </ul>	



Mai 2012

***Dieses Projekt wurde mit Unterstützung der Europäische Kommission finanziert. Diese Publikation spiegelt nur die Meinung der Autoren wieder, und die Kommission übernimmt keine Verantwortung für die Verwendung der hier enthaltenen Informationen.***

