

D2C Wachstum:

Synergie von Shop, Marktplätzen & Technologie

Agenda

01

Prozess

02

**Objectives &
Geschäftsmodell**

03

Governance

04

Operating Model

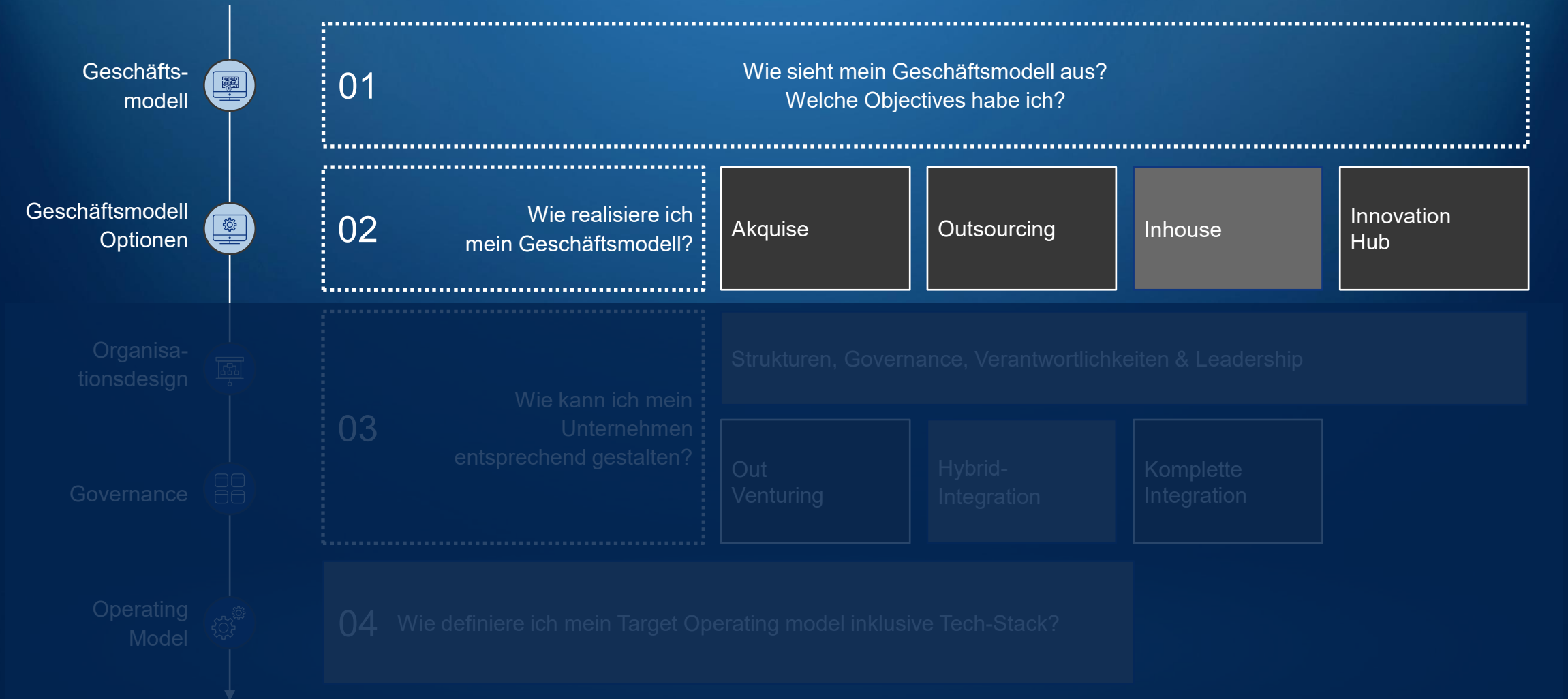
05

IT-Architektur

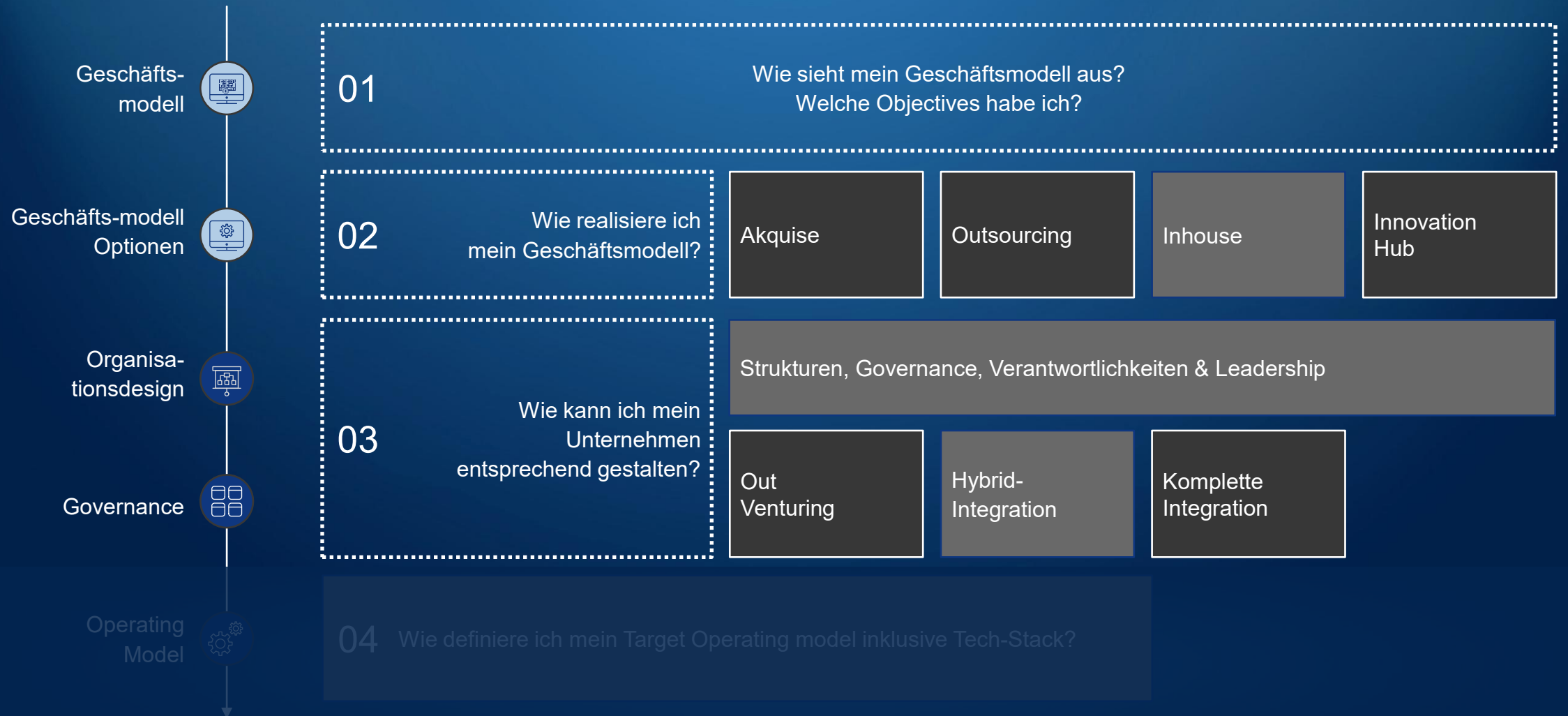
Vom Geschäftsmodell zum D2C Target Operating Model



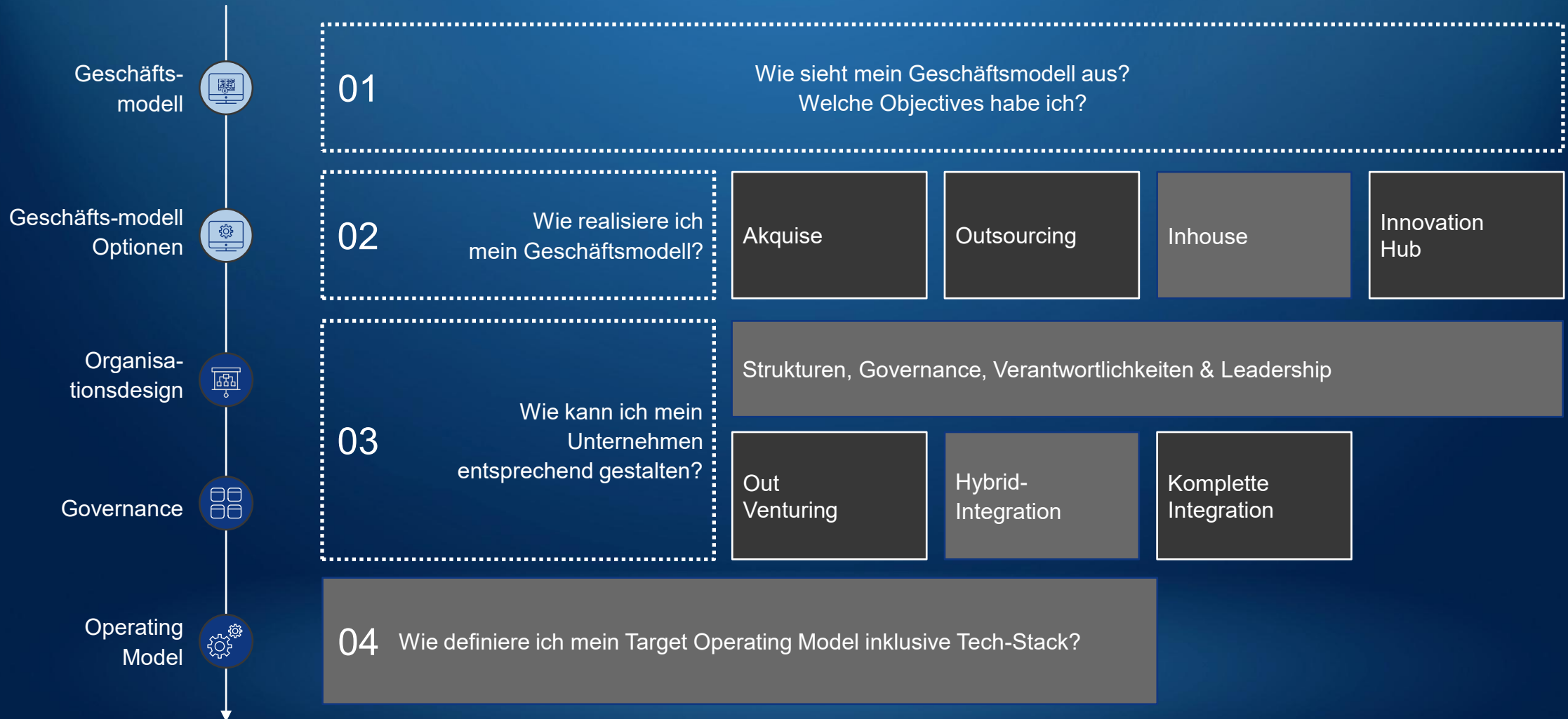
Vom Geschäftsmodell zum D2C Target Operating Model



Vom Geschäftsmodell zum D2C Target Operating Model

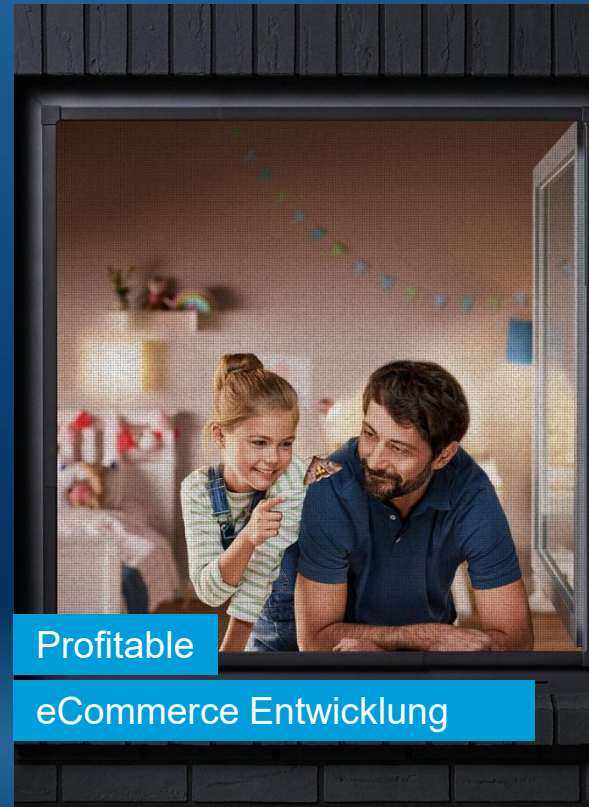


Vom Geschäftsmodell zum D2C Target Operating Model



D2C eCommerce im Kontext einer Brand

Unsere Objectives



Hybrid anstatt Silo

Unsere Geschäftsmodelle



B2B & B2C

Pure Player Business



D2C

Direct Marketplace Business



D2C

tesa Flagshipstore



B2B & D2C & Dropshipment

Omnichannel Business

Integrierter Carve Out

Unser Organisationsdesign

Kundenfokus

End-to-End & agile Arbeitsweise

tesa Online GmbH

Operative Einheit für D2C

DIY ECOMMERCE	GOAL	CURRENCY
BUSINESS-MODELL	OBJECTIVES	BUSINESS CASE

Stakeholder Buy-In

Klare Erwartungshaltung

Herausforderungen im Multichannel eCommerce



**Bestands- und
Auftragsmanagement**



Logistik und Fulfillment



Produktcontent & Master Data



**Gesetzliche und
regulatorische Vorgaben**

Techstack für skalierbaren eCommerce

Modern, flexibel, zukunftssicher

MACH

ALLIANCE

MACH Architektur

Maximale Flexibilität



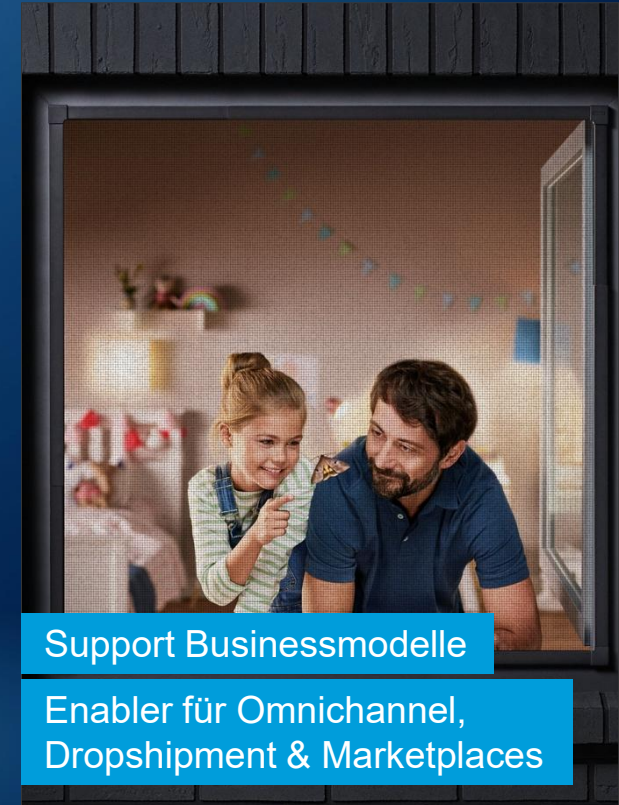
Order Management System

Zentrale, kanalübergreifende
Steuerung



Headless Integrierter Shop

Flexibles Setup & ein
Touchpoint

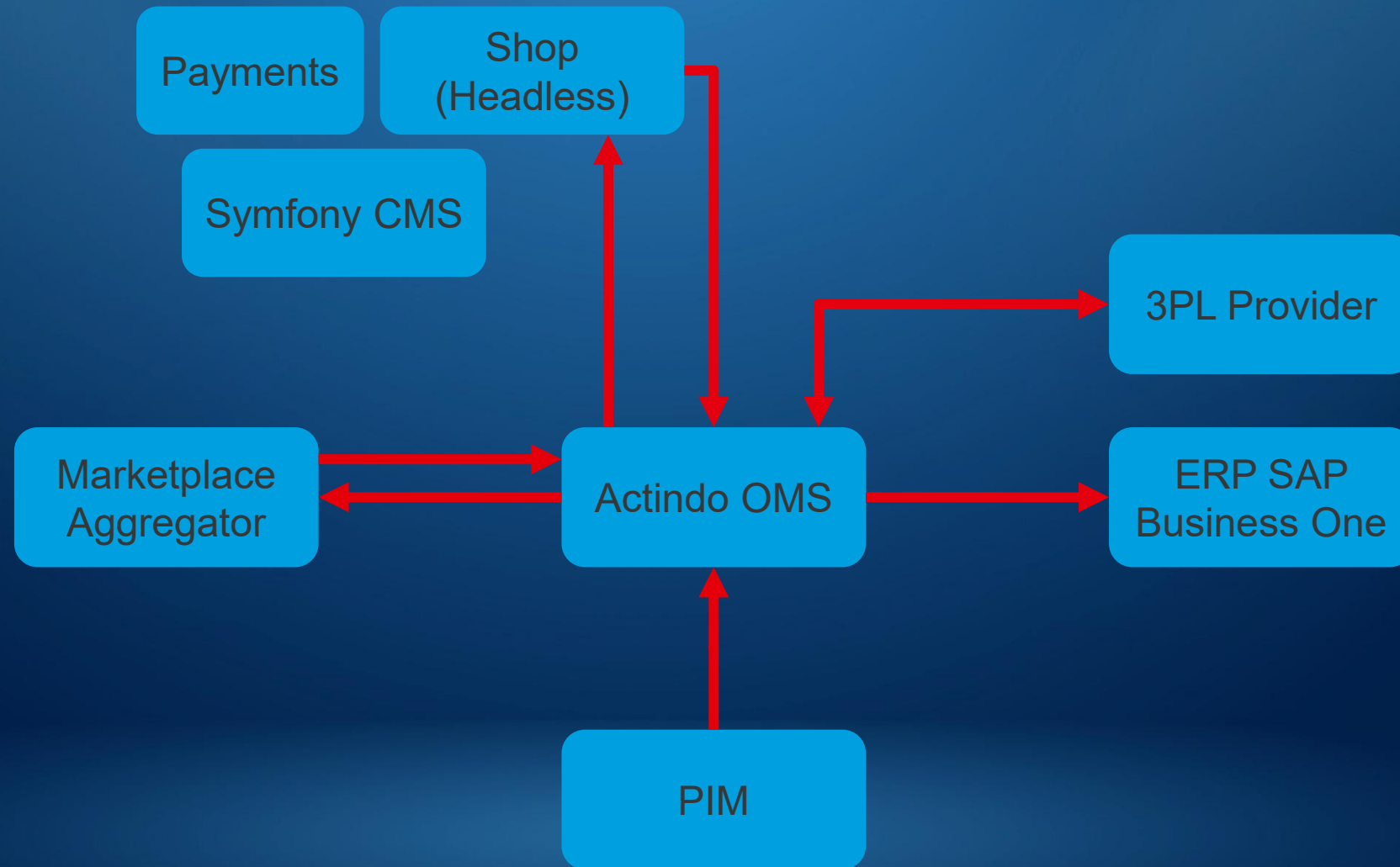


Support Businessmodelle

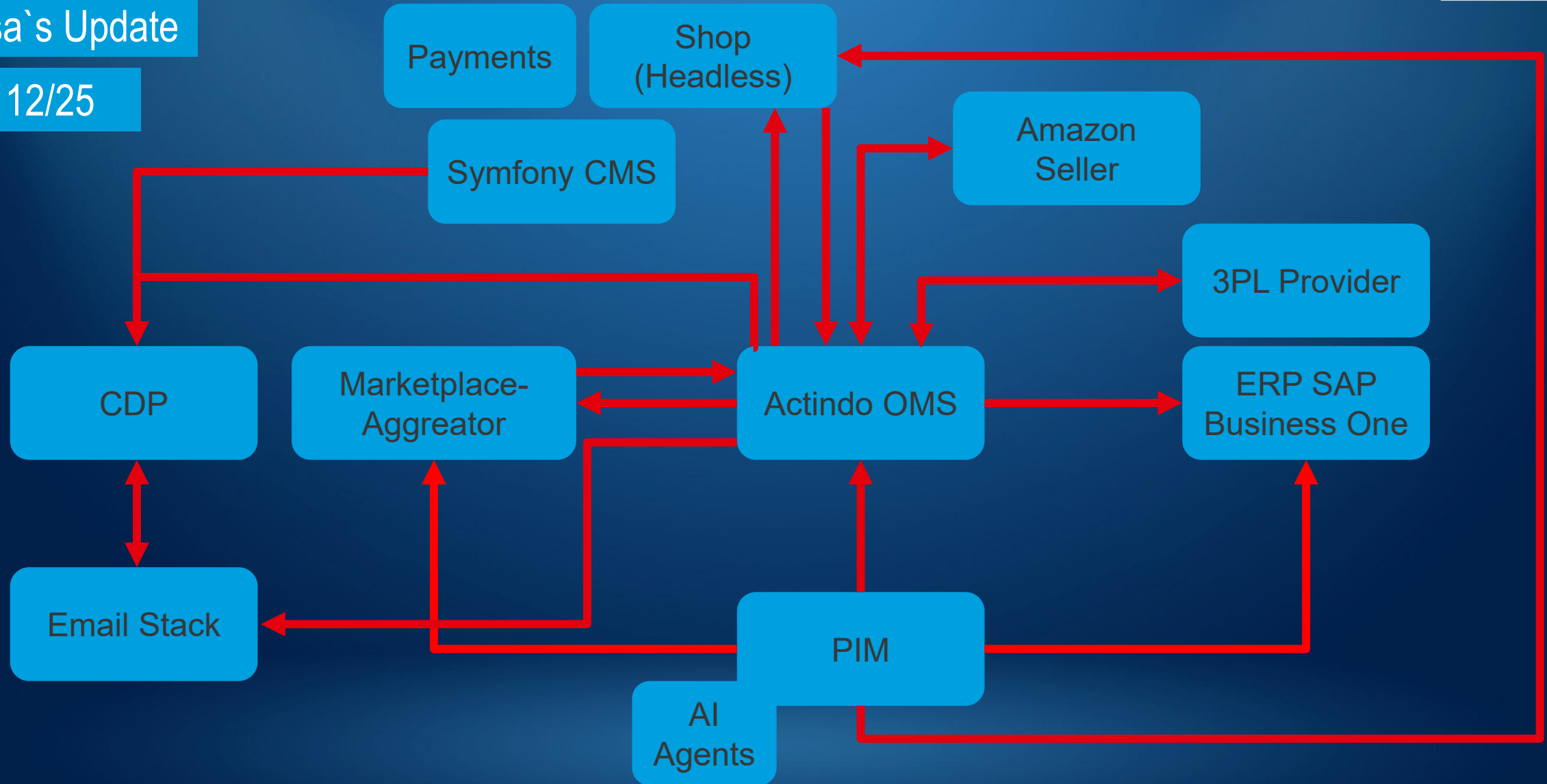
Enabler für Omnichannel,
Dropshipment & Marketplaces

tesa's Ansatz

seit 07/23



ab 12/25



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Kontakt

Andreas Bork

E: andreas.bork@tesa.com

Erfahren Sie mehr über
unser Unternehmen



tesa.com



[Nachhaltigkeitsbericht](#)

Entdecken Sie mehr
auf Social Media

