

Geschäftsfeld Vertrieb (B2B & B2C)

Web 2.0 Social Commerce

Zielgruppe Geschäftsführung • Vertrieb • Online-Marketing • Kundendienst • Außendienst • Kundenservice

Einsatzfelder Verkaufsförderung • Online-Handel • Partner-Marketing

Leistungen Optimierung des Online-Marketings • Optimierung der Webseiten/Shops • Aufbau von externen Social Media Sales-Plattformen • Aufbau und Verbesserung der Kundenkontaktpflege • Aufbau Vertriebspartnerschaften • interaktive Einbindung von Kunden und Verbrauchern in Vermarktungsprozesse • Aufbau neuer Geschäftsfelder • Entwicklung von Konzept und Implementierungsplan • Auswahl/Entwicklung geeigneter Software und Applikationen • Unterstützung bei Vermarktung, Betrieb und Controlling

Ergebnisse Umsatzsteigerung • Zusatzverkäufe • höhere Bestellwerte • Kostenreduzierung • Abbau Restbestände • Abbau Überkapazitäten

Nutzen höhere Profitabilität durch höhere Umsätze bei geringeren Kosten

Schnittstellen Geschäftsführung • Corporate Development • IT • Online-Marketing • E-Commerce • E-Business • dezentrale Vertriebsorganisationen • externe Dienstleister

NG.nomics Consulting • Software • Support

Infos www.ng-nomics.com • www.ng-nomicsblog.com

Kontakt NG.nomics GmbH • Florastr. 94 • D-40822 Mettmann
Fon: +49 2104 142830
Fax: +49 2104 142838
Mobile: +49 151 24006018
Skype: ngnomics

Networks  <http://facebook.ng-nomics.com>
 <http://twitter.ng-nomics.com>
 <http://flickr.ng-nomics.com>
 <http://delicious.ng-nomics.com>

Unsere Publikationen:

Broschüre:
NG.nomics – Consulting Software Support

Flyer/Unser Portfolio:
Consulting • Software • Support • VIPyoo™ – The Idea Machine

Flyer/Special:
10 Fragen & Antworten

Factsheets/Unsere Geschäftsfelder:
Business Development • Marketing • Vertrieb • Kundenservice • Personalwesen • Informationstechnologie

Factsheets/Specials
NG.nomics • VIPyoo™ – The Idea Machine