

**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 → (SEO, SEM, SMO) • Optimierung der Webseiten/Shops → (Usability) • Aufbau von externen Social Media Sales-Plattformen • Aufbau und Verbesserung der Kundenkontaktpflege → (CRM) • Aufbau Vertriebspartnerschaften → (Affiliate-Marketing) • interaktive Einbindung von Kunden und Verbrauchern in Vermarktungsprozesse • Aufbau neuer Geschäftsfelder → (Märkte, Produkte, Services, Kundensegmente) • Entwicklung von Konzept und Implementierungsplan → (Consulting) • Auswahl/Entwicklung geeigneter Software und Applikationen → (Software) • Unterstützung bei Vermarktung, Betrieb und Controlling → (Support)

---

**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](http://www.ng-nomics.com) • [www.ng-nomicsblog.com](http://www.ng-nomicsblog.com)

---

**Kontakt** NG.nomics GmbH • Rudolf-Diesel-Str. 3 • 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>

---