



Am Anfang steht immer ein gutes Produkt.

Idealer Weise löst dieses, dass brennendste Problem Ihrer Zielgruppe nachhaltig.



- WEBSITES
- E-PROCUREMENT
- E-COMMERCE

Passgenaue Vertriebsstrukturen zu schaffen oder schon vorhandene Strukturen zu optimieren, sind die wichtigsten Voraussetzungen um Ihre Top-Produkte am Markt zu etablieren und gewinnbringend zu vermarkten. Geben Sie Ihrem Vertrieb die richtigen Werkzeuge an die Hand um Ihre Produkte weltweit zu listen. Stellen Sie Ihren Power-Kunden oder Distributoren B2B Einkaufs-Portale oder Produktdatenbanken zur Verfügung, denn so schaffen Sie bessere Bestellabläufe und optimierte Prozesse bis in Ihr ERP-System, sei es SAP oder andere.

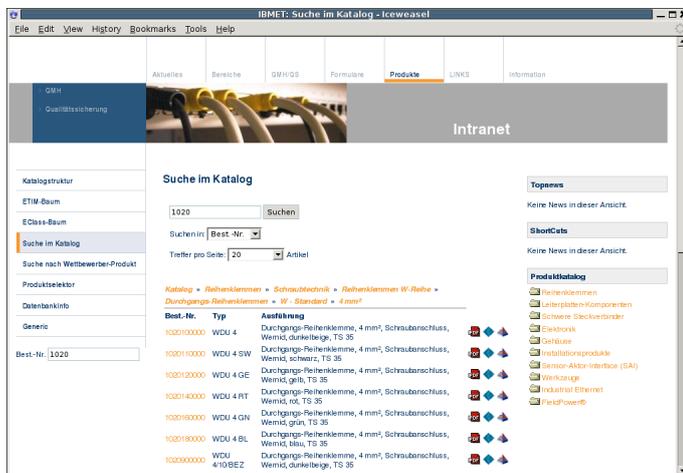
Leistungen

Wir bieten Ihnen das Know-how vieler bereits realisierter Projekte. Nutzen Sie unsere Erfahrung und setzen diese für die virtuelle Filialisierung oder Verbesserung der Marktdurchdringung ein. Mit uns haben Sie jederzeit einen verlässlichen Partner an Ihrer Seite.

- Analyse und Beratung zum E-Procurement
- Gesamtkonzeption, Abbildung des firmeneigenen Workflows
- Individuelles Design und leichte Bedienbarkeit
- Implementierung der Produktdatenbank
- Erstellung von Produktkatalogen
- Support beim Betrieb

Vorteile

- Vertriebsunterstützung durch Argumentationsvorteile gegenüber dem Wettbewerb bei Listungsgesprächen. Preisaktualität in Echtzeit, Bestandsabfrage in Echtzeit.
- Die Produktsuche erfolgt beispielsweise problemlösungsbezogen: Problem oder Aufgabe → Datenbank-Vorschläge → Spezifizierung/Lösung.
- Produktdatenblätter, Preislisten per Knopfdruck direkt aus der Weboberfläche. Auch in Teilauszügen
- Mehrsprachigkeit



Der Produktkatalog aus Sicht des Kunden

Wir unterstützen Sie bei der Erfassung der Daten genauso, wie bei der Analyse der vorhandenen internen Kommunikationsstrukturen in Ihrem Unternehmen. Wir decken Medienbruchstellen auf und helfen Ihnen dabei, medienunabhängige Produktdaten an zentraler Stelle bereit zu stellen. Diese können dann intern oder extern auch crossmedial verwendet werden.

1



Das Modul „Website“ ist der Einstieg in eine erfolgreiche Kundenbeziehung. Oft ist dieser Schritt schon gemacht, dennoch bleibt zu überprüfen, ob Ihre Website optimiert werden kann. Was bieten Sie Ihren Kunden? Welchen Einfluss können Sie selbst auf die Inhalte nehmen und mit welchem Aufwand?

2

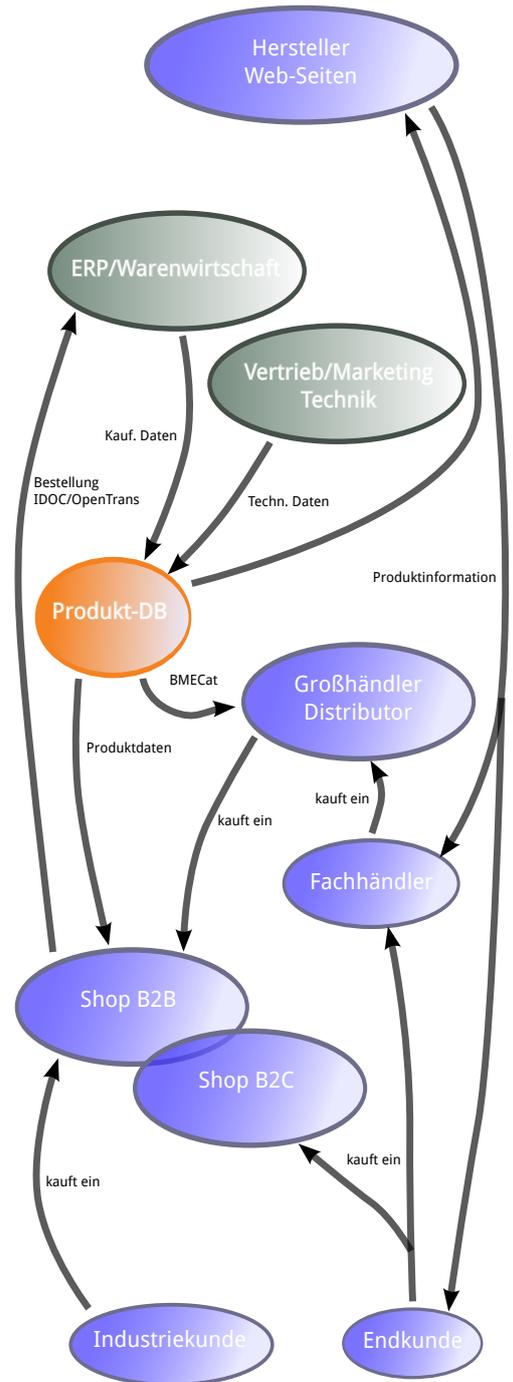


Ihre Kunden fordern Produktdaten und Bestellmöglichkeiten. Die Gründe sind vielfältig. Letztlich können Sie diesen Bedarf nur durch eine umfassende Produktdatenbank decken. Unser Modul „E-Procurement“ ist Ihr Einstieg in eine optimierte Geschäftsbeziehung zu Ihren Kunden.

3



Modul „E-Commerce“, und Ihre Verkaufsstrategie ist vollständig. Nun sind Sie fit für die Geschäftsbeziehungen zu Fachhändlern, Großhändlern sowie zum Endkunden und verfügen gleichzeitig über Werkzeuge den Vertrieb operativ zu unterstützen.



Kontakt

MMK GmbH | Fleyer Str. 196 | 58097 Hagen
 Dr.-Ing. Thomas Hermann | Dr.-Ing. Uwe Steinmann
 Tel. 0 23 31 / 84 39 14 | Fax 0 23 31 / 84 39 20
 info@mmk-hagen.de | www.mmk-hagen.de

MMK GmbH

Als IT-Dienstleistungsunternehmen versteht sich MMK als Ansprechpartner für die Unternehmen, die sich auf die eigenen Kernkompetenzen konzentrieren sowie bedarfs- und zeitgerecht externe Ressourcen nutzen wollen. Unsere Kernkompetenzen liegen in den Bereichen Content-Management, Produktdaten Management, E-Procurement und E-Commerce.