



Für die Kunden Ihrer Kunden.

Egal auf welchem Vertriebslevel Sie gerade agieren!

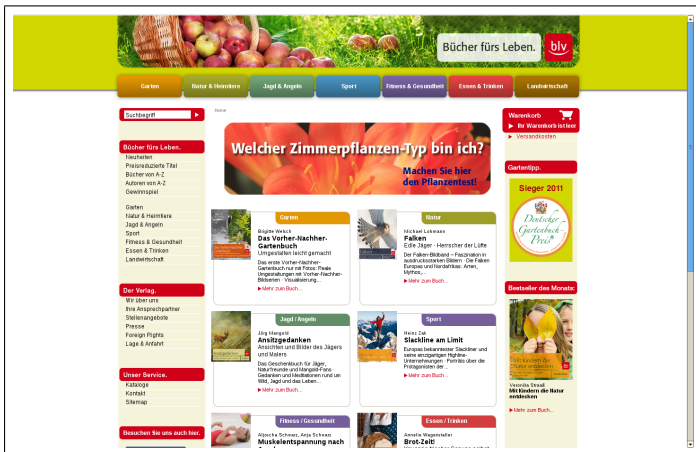


- WEBSITES
- E-PROCUREMENT
- E-COMMERCE

Dieses Motto ist der Schlüssel für Ihren Vertrieb, Ihre Wiederverkäufer und Endkundenbetreuer. Machen Sie Ihre Partner und Kunden stark. Wir bauen für Sie den Online-Shop (B2B und B2C) auf und passen diesen an Ihre Bedürfnisse an. Damit Prozessbrüche gar nicht erst auftreten, schaffen wir Schnittstellen zu bereits vorhandenen Systemen wie Warenwirtschafts- oder ERP-Systemen. Wir unterstützen Sie bei allen Arbeiten bis zum fertigen System, sowie beim Betrieb.

Leistungen

- Artikel und Preislisten per Knopfdruck direkt aus der Weboberfläche. Auch in Teilauszügen, bebildert mit Kurz- oder Langbeschreibung.
- Bestellungen rund um die Uhr in mehreren Sprachen.
- Global besser gerüstet durch Mehrsprachigkeit.
- Die Produktsuche kann beispielsweise problemlösungsbezogen erfolgen: Problem oder Aufgabe → Datenbank liefert Vorschläge → Spezifizierung → Ausgabe der Lösung.
- Über eine entsprechende Explosionszeichnung des gesamten Produkts können auch Ersatzteile oder ähnliches vom Kunden direkt als Bestellungen in den Warenkorb gelegt werden.



Der Produktkatalog aus Sicht des Kunden

Wir implementieren Shop-Lösungen für Ihre Endkunden oder sorgen für ein weltweites Filialnetz im Internet, welches lediglich über eine Produktdatenbank zentral gesteuert wird. Unter Berücksichtigung Ihrer vorhandenen Unternehmensstruktur- und ausrichtung schaffen wir zentrale Einkaufsportale für Distributoren und für deren Marktpartner (White-Label-Shops).

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

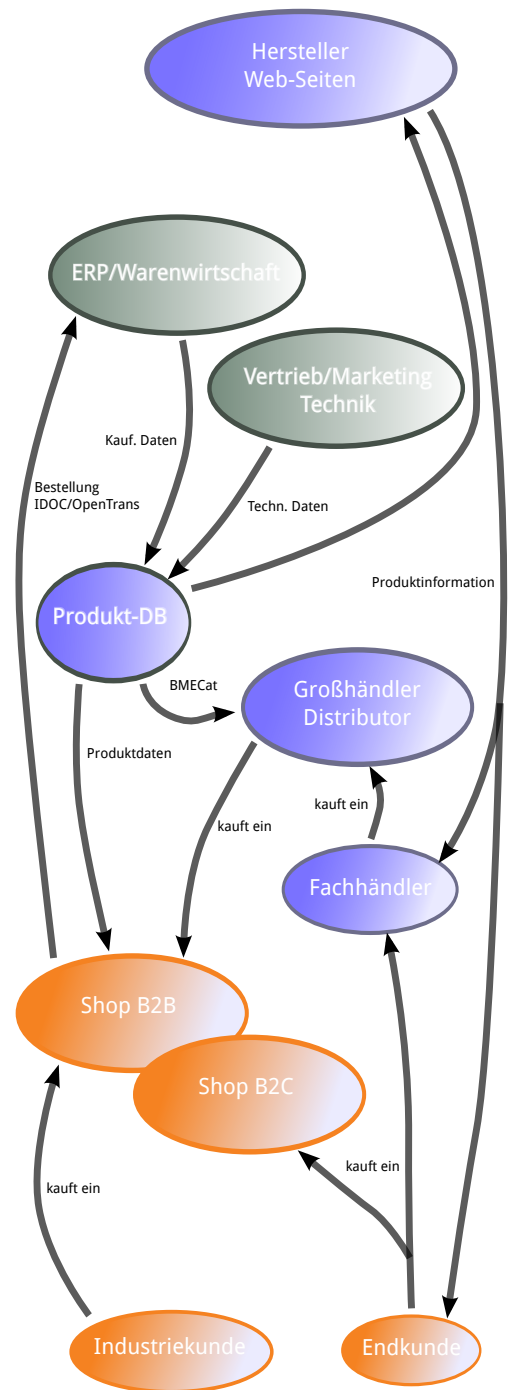


Ihre Kunden fordern Produktdaten und Bestellmöglichkeiten. Die Gründe sind vielfältig. Letztlich können Sie diesen Bedarf nur durch eine umfassende Produktdatenbank decken. Unser Modul „E-Procurement“ und Ihr Einstieg in eine optimierte Geschäftsbeziehung zu Ihren Kunden.

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.