

## business<sup>21</sup> - Willkommen im neuen Jahrhundert!

### Entscheiden Sie selbst!

Besuchen Sie zwei beliebte Online-Dienste: [www.local.ch](http://www.local.ch) und [www.mapquest.de](http://www.mapquest.de). Suchen Sie Ihren Heimatort. Zoomen Sie in die Karte und scrollen Sie nach Norden zum nächsten Ort. Bei der dynamischen Applikation können Sie für die Zoomfunktion in die Karte klicken, den Ausschnitt verschieben und navigieren, ohne die Seite neu zu laden.

Welche Anwendung verwenden Sie lieber? Und wenn Ihre Kunden, Partner oder Interessenten eine dieser Applikationen verwenden sollten, welche würden Sie lieber auf Ihrem Web-Server anbieten?

Sie haben es selbst erfahren: Dynamische Applikationen sind einfach, lebhaft und attraktiv.

### Der Umgang mit dem Internet im 21. Jahrhundert

Kaufentscheidungen finden in immer stärkerem Ausmass im Internet statt. Die derzeit heranwachsende Generation der Benutzer sucht Interaktivität und Dialog-Möglichkeiten. Bieten Sie diese an!

Ihre Internet-Präsenz kann nur erfolgreich sein, wenn sich der Benutzer sehr schnell zurechtfindet, motiviert wird und angenehme Erfahrungen erlebt. Dies erhöht die Anforderungen an Ihre Applikationen, welche Sie den Besuchern zur Verfügung stellen.

Web 2.0-Elemente decken diese Anforderungen ab und erlauben attraktive Applikationen, höherer Benutzerfreundlichkeit und stärkere Einbindung des Besuchers (Mitwirkungsmöglichkeiten).

### Welche Merkmale bringen Ihre Website zum Erfolg?

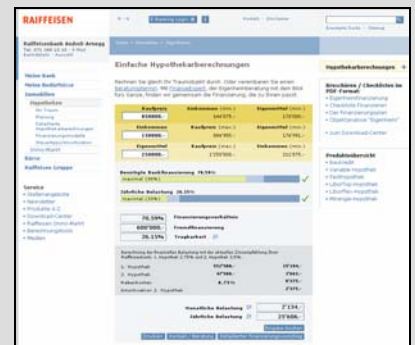
- » Ihre Website kann schneller auf Benutzereingaben reagieren und ist **dynamischer** und somit **lebendiger**.
- » **Externe Informationsquellen** (z.B. Nachrichten) können eingebunden werden.
- » Ihre Besucher haben die Möglichkeit, Beiträge (z.B. **Erfahrungsberichte**) zu erstellen und sowohl Seiten als auch Oberflächen zu personalisieren.
- » Ihr Webauftritt bietet **mehr** bei weniger Umtrieb.

### Dynamische Applikationen bedeuten einfachere Bedienung



Referenz: [www.local.ch](http://www.local.ch)

### Attraktive Applikationen wecken die Lust!



Referenz: [www.raiffeisen.ch](http://www.raiffeisen.ch)



Referenz: [www.audi.ch](http://www.audi.ch)

## Das Business21-Angebot von namics

- » Consulting: namics denkt eine Generation weiter und erarbeitet mit Ihnen eine Strategie für Ihr Online-Angebot
- » Design: namics liefert Ihnen Design-Vorschläge anhand der neuen Web 2.0-Designparadigmen und berät Sie bei der Konzeption des User Interfaces
- » Technologie: namics führt für Sie die Umsetzung von neuen oder die Erweiterung von bestehenden Web-Applikationen und Formularen durch

## Das Vorgehen von namics beim Business21-CheckUp

1. Die von Ihnen definierte Website oder Online-Applikation wird von namics in einem standardisierten Verfahren analysiert.
2. Anhand eines Komponenten-Katalogs werden Ihnen durch namics die konkreten Potentiale präsentiert.
3. Im Innovations-Check formuliert namics generelle Business21-Potentiale und spezifische Quick-Wins als Empfehlungen.

## Das Vorgehen von namics beim Business21-Workshop


1. An einem strategischen Workshop erarbeitet namics mit Ihnen Ihr Geschäftsmodell für das 21. Jahrhundert. Die Herausforderungen Ihres Marktes stehen dabei im Vordergrund.
2. Mittels Brainstorming werden Ideen erarbeitet, welche dem Umgang mit dem Internet im 21. Jahrhundert Rechnung tragen.
3. Die Resultate des Business21-Workshops werden in einem Strategie-Paper für Sie aufbereitet.

## Preis

- » Durchführung des Business21-CheckUp CHF 3'500.--
- » Durchführung des Business21-Workshops CHF 9'950.--

Alle Preise sind in CHF, ohne MwSt. und ohne Spesen ausgewiesen.

Wäre es für Sie hilfreich, mit unserem Berater zu sprechen?

Dann klicken Sie hier: 



Referenz: [blog.namics.com](http://blog.namics.com)

**Kommunikationsfokussiert  
oder applikationsfokussiert:  
Sie entscheiden!**

## Weitere Informationen

[namics ag](http://namics.ag)

Konradstrasse 12

CH-8005 Zürich

t +41 44 228 67 77

f +41 44 228 67 88

[info@namics.com](mailto:info@namics.com)

[www.namics.com](http://www.namics.com)