

II Convención anual de NCS

NCS tiene el placer de invitaros a todos a la II convención que se va a celebrar el viernes 13 de Noviembre en Etxalar, en el norte de Navarra.

Tras el éxito obtenido en la anterior convención este año vamos a repetirlo. Para ello contamos con el apoyo de nuestros principales proveedores y fabricantes, los cuales ya están confirmando su asistencia al evento.



Este año contaremos con espacio suficiente para que nuestros proveedores y fabricantes expongan sus productos y soluciones. Habrá exposición, presentaciones de productos, mesas redondas y por supuesto tras finalizar la convención, habrá tiempo para el ocio.



Para que vayáis haciendo boca visitad www.etxalar.com que es el lugar donde vamos a celebrar la convención.



La recepción de los asistentes se realizará el jueves 12 a partir de media tarde. El viernes 13 estará dedicado todo el día a la convención y tras finalizar tocará el ocio. La noche del día 13 también está incluida y ya el sábado 14 por la mañana todos de vuelta a sus casas.

A lo largo de la semana se os enviará un mail donde se os explicará con más detalle la convención y donde os tendréis que registrar para asistir al evento. Estad atentos al mail y apuntaros cuanto antes.



Os esperamos a todos en Etxalar el 12 de Noviembre. No faltéis por que esta es vuestra convención, la de todos.

Mejoramos nuestro marketing



Este mes NCS va a lanzar su nuevo formato publicitario. Hasta ahora recibíais pequeño folleto muy bien diseñado con unas cuantas ofertas, pero que entendíamos que se quedaba un poco corto e incluso no quedaba bien en según qué expositores.



Pues bien, gracias al esfuerzo del departamento de marketing y al apoyo de nuestros proveedores, recibiréis este mes un folleto en tamaño A3 doblado en el que tendremos las mejores ofertas, los mejores productos, al mejor precio y, lo más importante para todos vosotros, con margen.



NCS ha demostrado en todo el tiempo que lleva funcionando que el mejor precio no está reñido con el margen y la principal labor de nuestro departamento de marketing es conseguir ese binomio precio-margen para que todos salgamos ganando. Queremos que sea una de tus principales herramientas para vender y que le saques el máximo partido.



Pasaron los tiempos de vender mucho de todo con muy poco margen y tardarán en volver. Por eso las estrategias tienen que cambiar y el margen es uno de los factores más importantes. Vender con margen es mirar por tu empresa.

Creemos que con este nuevo formato vamos a conseguir que los números de todos vosotros mejoren. Haz la prueba y utilízala. No te arrepentirás.