

 *Chi siamo*

 *Mission*

 *Strategia*

 *Business model*

 *Marchi*



Dal 1978

Chi Siamo



*La Neapolis Informatica nasce nel 2001 come evoluzione dell'azienda **Napolitano** **Ciro** che vede le sue origini come **distributore Olivetti**, distributore meccanografico e prodotti per l'ufficio nel lontano 1978 la stessa acquisendo nel tempo la consapevolezza e competenza rispettando con attenta politica distributiva **B2B**, l'evoluzione del mercato IT e Office.*

Con la nuova generazione alla sua guida e con l'avvento di un nuovo management la Neapolis Informatica continua giorno per giorno la propria crescita e la propria trasformazione in Azienda giovane, dinamica e pronta a diventare nel più breve tempo possibile un esempio di funzionalità ed efficienza distributiva ITC & Office in versione 2.0 rispetto alla propria concorrenza.



Mission

*Il concetto di **Cliente** al centro di tutto fa parte della **nostra missione** nella **trafila distributiva** al di là della tipologia di prodotto o canale di vendita prescelto e percorso. Tale concetto fa parte del **background** che la stessa Neapolis Informatica si porta con sé dagli anni '70 e non vuole assolutamente che venga offuscato dal nuovo modo e dai nuovi strumenti di vendita messi a disposizione delle **nuove tecnologie**.*

Pertanto la nostra missione nella trafilatura distributiva deve essere quella di mantenere la leadership di distributore sui propri mercati di riferimento, grazie ad una gestione, seria, veloce e affidabile, valorizzando le capacità e le potenzialità di Fornitori, Clienti e Collaboratori.



Strategia

*La **conquista di un mercato**, il raggiungimento degli obiettivi sono traguardi possibili solo se si mette in atto una Strategia vincente.*

Copertura dei mercati di riferimento attraverso i Commerciali interni, Call Center in outbound per procacciare nuovi Clienti/mercati in modo continuo e costante,

Agenti sul territorio per una copertura capillare one2one con il Cliente, rete di Cash & Carry sul territorio per una presenza fisica e logistica delle merci e non in ultimo un portale B2B all'avanguardia come strumento indispensabile per il Dealer.

Accordi di Distribuzione nazionali e internazionali per offrire al Dealer prodotti, soluzioni all'avanguardia e continue opportunità di business per una proficua partnership.

Politiche di Marketing e Commerciali studiate ad hoc per la fidelizzazione del Cliente e competitività sul mercato. **Strumenti e risorse umane** dedicate alla logistica e al pre/post vendita, garantendo spedizioni giornaliere e gestione degli RMA nel più breve tempo possibile, tenendo sempre in primo piano le esigenze del Cliente.

Servizi finanziari personalizzati per agevolare gli investimenti e le potenzialità commerciali del Dealer anche nelle vendite alle PMI e PA.



Business Model



Fornitori

Marketing

Logistica post vendita

Canali di vendita

Audio Video Telefonia

Fiscalità

Informatica

Office Cancelleria

Call Center in
outbound

eCommerce B2B

Cash&Carry

Divisioni Gare

Commercianti interni

Agenti Esterni

Rivenditori
IT

Rivenditori
Office

Rivenditori
Fiscalità

GDO/GDS

e-commerce
B2B



Le nostre sedi

Cash & Carry e Direzione Nola: Via Boscofangone, 419
• CIS di Nola Isola 6 - 80035 - Nola (NA)
• Tel. 081.510.80.14 - Fax 081.510.80.78

Logistica secondaria: Via Boscofangone, 419 -
Cis di Nola Isola 4 - 80035 - Nola (NA)

Cash & Carry Casamassima: Strada Statale 100
• Complesso IL BARICENTRO - 70010 - Casamassima (BA)
• Tel.080.69.77.391 - Fax 080.69.70.109

Cash & Carry Casalnuovo: Via Napoli, 157
• Complesso SOPERCOM • 80013 - Casalnuovo di Napoli (NA)
• Tel.0818444042 - Fax 081.842.52.93

brand visibility




Alcuni marchi da noi distribuiti



Tutti i marchi sono di proprietà dei rispettivi proprietari



 NeapolisInformatica srl

 www.neapolisinformatica.com

