

GeoMART+ Geographisches Marketing-, Akquise-, und Reporting-Tool

„Ein Bild sagt mehr als tausend Worte!“ Erkennen Sie räumliche Zusammenhänge und optimieren Sie Ihre Marketing- und Vertriebsprozesse.

In der Vielzahl der unternehmerischen Strategien, Koordinationen, Entscheidungen und dem Controlling nehmen geografische Elemente mit ihren differenzierten Fakten immer mehr eine besondere Rolle ein. Mit dem Einsatz moderner Geoinformationssysteme (GIS) lassen sich zunehmend in der Marktforschung, Logistik, Wettbewerbsbeobachtung, Standort- und Filialnetzplanung, Vertriebsorganisation und Außendienststeuerung die unternehmerischen Entscheidungsprozesse unterstützen. Marketing, Vertrieb, Controlling und Logistik lassen sich mit Hilfe von räumlichen Informationen planen, steuern, analysieren und optimieren.

Geomarketing verbindet Bevölkerungs-, Wirtschafts- und Unternehmensdaten mit topographischen

Informationen zur Visualisierung auf anschaulichen Karten.

Sie möchten vorhandene Bestandsdaten wie Umsätze, Kundendichte, Kosten anschaulich in einer Karte darstellen? Sie möchten Ihr Filialnetz darstellen, analysieren und planen? Sie wollen wissen, wo Ihre Kunden wohnen?

Diese und weitere Fragen räumlicher Analysen beantwortet Ihnen GeoMART+, unsere Geomarketinglösung.

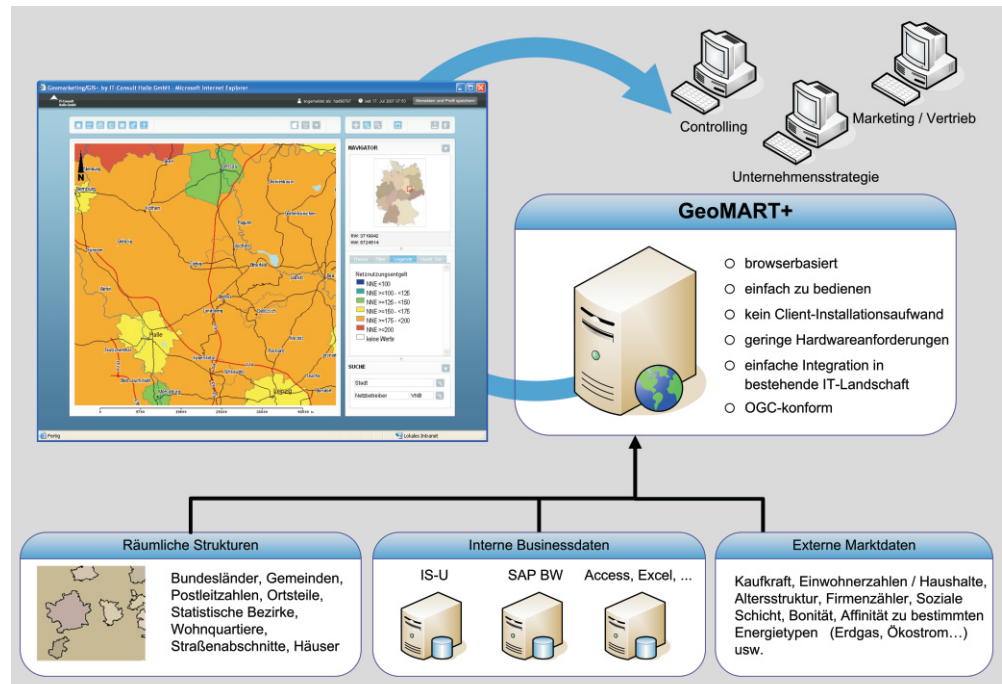
Mit GeoMART+ erkennen Sie Ihre Kundenverteilung, räumlichen Stärken und Schwächen auf einen Blick. Die browserbasierte Anwendung bietet alles was zur Unterstützung von Entscheidungsprozessen nötig ist.

„GeoMART+ ist aus der Kündigungsprävention nicht mehr wegzudenken. Auch die flächenhafte Ansicht von Marktgebieten über erzielte Deckungsbeiträge ist einer tabellarischen Aufbereitung um vieles überlegen. GeoMART+ ist ein wichtiges Instrument zur Vertriebssteuerung und wird sich kurzfristig sicher im Managementreporting etablieren. Nahezu beliebige Fragestellungen sind schnell mit GeoMART+ zu beantworten, weil Datenquellen aller Art eingebunden werden können.“

Heike Germo, Referentin für CRM und Datenmanagement der Energieversorgung Halle GmbH (EVH)

Nähere Informationen:

IT-Consult Halle GmbH
 Bornknechtstraße 5
 06108 Halle (Saale)
 Telefon: (0345) 581-7122
 Telefax: (0345) 581-1737
 kontakt@itc-halle.de
 http://www.itc-halle.de



Technologie

- browserbasierte Anwendung, somit kein Installationsaufwand sowie geringe Hardwareanforderungen an den Client
- hochperformanter serverseitiger Mapserver (OGC-konform)
- unterstützt alle gängigen Betriebssysteme (WINDOWS, UNIX, LINUX)
- leichte Integration in bestehende IT-Landschaft und Verknüpfung mit internen Geschäftssystemen (z. Bsp. IS-U, SAP BW, CRM-Systeme)

Funktionsumfang

- einfach zu bedienende Weboberfläche mit reduziertem Funktionsumfang
- Darstellung von firmeninternen Bestandsdaten, externen Marktdaten und Hintergrundkarten
- Erstellung und Druck präsentationsreifer Karten
- Abfrage der Daten durch Klick in die Karte
- räumliche Analysen (Bsp.: Anzahl der Kunden im Umkreis von 5 Km)
- Erfassung eigener Marketinginformationen in der Karte durch Digitalisierung
- Messung von Entfernungen und Flächen

Einsatzbereiche

Marketing und Vertrieb:

- Zielgruppen- und Kundenpotentialanalysen
- Zielgebietsbestimmung
- Wettbewerbsanalyse
- Werbesteuerung
- Kundenbindung
- Neukundengewinnung
- strategische Kundensegmentierung zum individuellen Marketing
- Visualisierung von Umfrageergebnissen

Controlling:

- regionale Potenzialanalyse
- Marktausschöpfungsanalyse
- Vertriebsgebietsplanung und -analyse (Steuerung von Außendienstmitarbeitern)
- Beratung und Schulung
- Potenzialanalyse
- Kundenbewertung
- Langzeitarchivierung
- Visualisierung von Umfrageergebnissen

Unternehmensstrategie:

- Regionale Expansion
- Standortplanung (Bankfilialen, Erdgastankstellen, Hotels...)
- Verkaufsflächenplanung

Technik:

- Ausbauplanung
- Versorgungs- und Bedarfsanalyse
- Ressourcenplanung
- Zustell-Logistik