

GEOINTELLIGENCE

Come sviluppo una rete di Punti di Vendita?

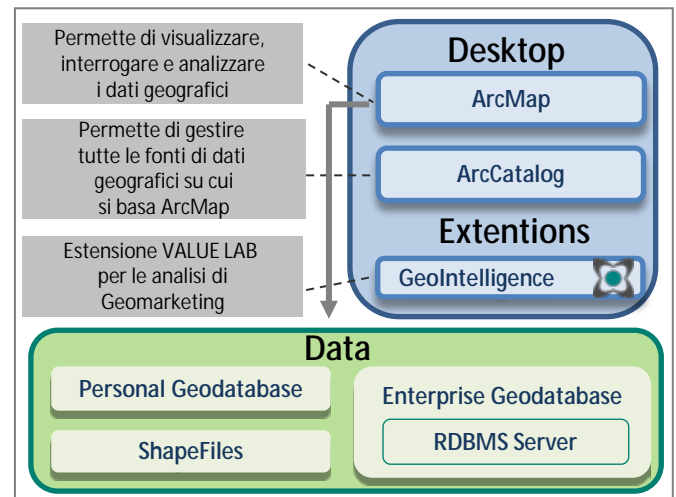
- Quali sono le zone a più alto potenziale non ancora presidiate?
- Qual è la migliore location in cui aprire un nuovo punto vendita?
- Quanto fatturerà il nostro nuovo punto vendita?
- Che impatto avrà sul nostro fatturato l'apertura di un concorrente?
- Come definisco le zone di rispetto di un punto vendita?

Come realizzo campagne di comunicazione mirate?

- Qual è il bacino gravitazionale dei miei punti vendita?
- Che tipo di clientela abita nel mio bacino?
- Quali sono i segmenti di clienti e prospect più interessanti?
- In quali zone effettuare campagne di direct marketing o door to door?
- Qual è il numero ottimale di volantini da distribuire?

La soluzione per:

- **Sviluppare una strategia commerciale e di marketing ad hoc** per lo sviluppo e la gestione della propria rete
- **Localizzare** facilmente i propri punti vendita e i propri clienti
- **Ottimizzare le politiche di prezzo, promozione e assortimento** in base alle peculiarità del bacino di mercato
- **Mirare e ottimizzare l'investimento per le campagne** di affissione, door to door o direct marketing



- **Stimare il fatturato** di ogni nuova apertura
- **Definire le zone di esclusiva** di ogni punto vendita
- **Definire dove abita il target** più interessante per il mio punto vendita
- **Localizzare i concorrenti** e stimare le quote di mercato della mia rete e dei competitor
- **Estrarre le vie e le zone migliori** per campagne affissione e azioni door to door



La soluzione GeoIntelligence

- **E' una soluzione di Geomarketing** disponibile in versione desktop o web-based
- **Gestisce banche dati cartografiche** fino al massimo livello di dettaglio
- **Integra molteplici indicatori** di ricchezza, consumo, stile di vita, punti di interesse, principali insegne dei diversi mercati
- **Effettua la localizzazione geografica** del punto vendita
- **Definisce il bacino di attrazione** del punto vendita (estensione in metri, minuti a piedi o minuti in auto)
- **Analizza le informazioni relative al bacino di attrazione** e permette di creare report relativi ai dati esaminati
- **Crea layout di stampa e report di analisi** mediante estrazione dei dati a livello di trade area, comune, CAP o provincia
- **Permette di salvare e recuperare velocemente tutte le analisi svolte**

L'offerta si integra con le soluzioni

GEOGRAVITY: stima del potenziale di una nuova apertura utilizzando i modelli gravitazionali.

GEOMATCHING: trattamento dati anagrafici e territoriali: riconoscimento nome / cognome / azienda, normalizzazione indirizzo, capifica, deduplica, georeferenziazione, arricchimento con banche dati esterne

GEOROUTING: ottimizzazione dei percorsi per il giro visita dei venditori / agenti, il pick-up e delivery dei pacchi, la creazione di zone di intervento iso-potenziali e iso-percorrenza

GEO DOOR TO DOOR: gestione e ottimizzazione delle campagne di comunicazione mirate e delle azioni di volantinaggio

GEO CAPVALUE: normalizzatore e capificatore dei CAP 2009



Le Banche Dati di GeoIntelligence (Nazionali e Internazionali)

Dati Socio-Demografici

Età e sesso
Livello di istruzione
Professione
Famiglie per numero di componenti
Residenti proprietà / affitto
Day & night population
Stili di vita (cluster POLIS)
Reddito, consumi e risparmio
Abitazioni per tipologia / anno di costruzione

Dati Cartografici

Sezioni di censimento
Comune, CAP, province e regioni
Ilotipi* (cartografia proprietaria VALUE LAB)
Mix residenziale / business
Vie commerciali e del lusso

*aggregazioni omogenee di sezioni di censimento limitrofe per la gestione del door to door

Dati di Business

Supermercati e ipermercati
centri commerciali
Specialisti elettronica di consumo e bricolage
Sportelli postali, bancari e promotori finanziari
Filiali di credito al consumo
Scuole e università
Cinema e entertainment
Categorie merceologiche ad hoc