



Geomarketing - Planung, Koordination und Controlling von Marktaktivitäten

Geomarketing wird als Instrument zur Planung und Steuerung von Standorten (z.B. von Filialnetzen), Vertriebsgebieten (z.B. für den Außendienst) und Netzinfrastrukturen (z.B. für Netzabdeckungen oder Transportwegen) bis hin zur gezielten Erschließung neuer Märkte eingesetzt. In jüngster Vergangenheit hält Geomarketing zunehmend Einzug in den Bereich des Controllings, um an Marketing und Vertrieb regional unterschiedliche Vorgaben stellen zu können.

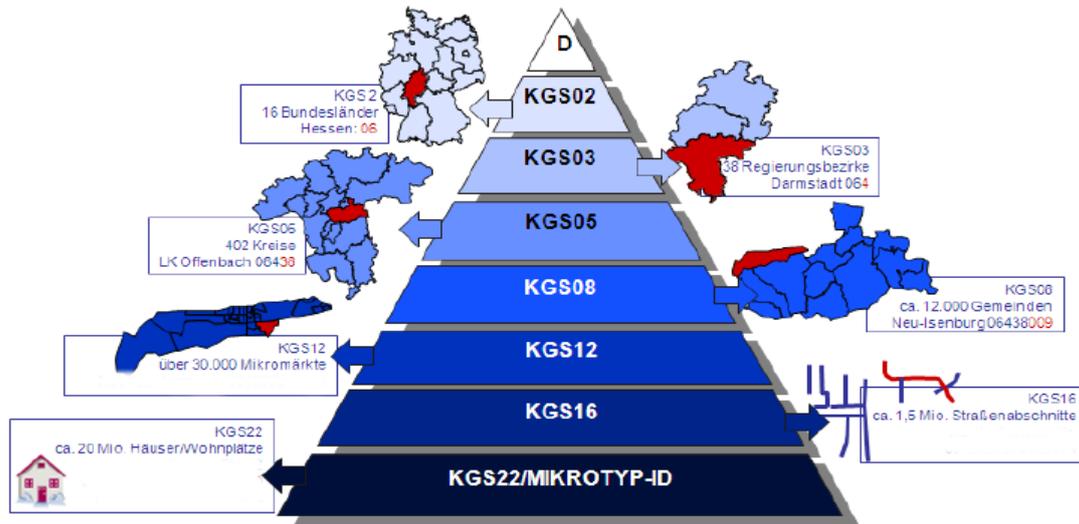
Mit Hilfe geographischer Informationssysteme (GIS) und feinräumiger Geodaten transferiert Geomarketing alle unternehmensinternen Informationen wie Kundendaten über Koordinaten in Gebiete und verknüpft diese mit Markt- und Potenzialdaten. Der Markt erfährt in der Karte eine völlig neue Transparenz und eröffnet dem Unternehmensmanagement neue Aspekte bei der regionalen Planung und Erfolgsmessung von Produkten, deren Preisen und erzielbaren Umsätzen.

Die RRS GmbH unterstützt und berät Sie in folgenden Gebieten:

- › Karten
- › Räumliche Marktinformationen
- › Administrative, postalische und branchenspezifische Gebietsstrukturen
- › Administrative, postalische und branchenspezifische Geometrien

Ihre Vorteile:

- ▶ Hierarchische, flächendeckende Raumstruktur
- ▶ Amtliche Daten von Kommunen und statistischen Ämtern auf feinräumiger Ebene
- ▶ Intensive Plausibilitätsprüfung der amtlichen Statistiken
- ▶ Flexibler Zugriff auf Raumdaten
- ▶ Verknüpfung von Raumdaten, Adressdatenbanken, CRM-Systemen im Cross-Channel Marketing
- ▶ Unabhängige Beratung: Lösungsanbieter im B2B und B2C-Segment



Typische Einsatzfelder für Geomarketing und Geografischer Informationssysteme (GIS) sind:

Controlling, Markt- und Absatzplanung

- › Bestimmung von Marktpotenzialen
- › Gebietsplanung und Filialnetzoptimierung
- › Absatzplanung und Vertriebscontrolling

Kundengewinnung

- › Bestimmung von Zielgruppen und Zielgebieten
- › Übertragung von Kundenmerkmalen mittels Typologien
- › Dialogmarketing und Steuerung von Werbeaktivitäten

Kundenbeziehungsmanagement und analytisches CRM

- › Kundenstruktur und Kundenprofilanalyse
- › Integration von Daten und Marktkennzahlen

Standortplanung und -bewertung

- › Infrastruktur-, Wettbewerbs- und Zentralitätsanalysen
- › Einzugsbereichsplanung, Planung neuer Standorte
- › Potenzialbasierte Sortimentsplanung

Nutzen Sie die räumlichen Marktinformationen in folgenden Anwendungen:

Top Märkte: Filialstrukturen im Einzelhandel transparent dargelegt.

Wettbewerber: Wo haben Ihrer Wettbewerber die Standorte?

Passantenfrequenz: Welche Passantenströme mit welcher Intensität gibt es in Stadt-/Ortsgebieten?

Energieverfügbarkeit: In welchen Gebieten ist welche Energieversorgung verfügbar?

Über die RRS:

Die RRS GmbH ist seit über 10 Jahren ein unabhängiger Dienstleister und Beratungsunternehmen für alle Komponenten im systematischen Dialogmarketing. Sie unterstützt Kunden national und international mit Daten, Zielgruppen und Kampagnenmanagement Offline und Online.

Basis für das Leistungsangebot sind die jahrzehntelangen Erfahrungen der Berater im Adressen- und Datenmanagement, dem Fulfillment, im Produktionsservice sowie fundiertes Wissen in den Bereichen Database-Marketing und CRM.

Die RRS schafft über die systematische Kombination der Dialogbausteine intelligente Multi-Channel-Lösungen, mit denen Unternehmen ihre Kundenbeziehungen effizient und profitabel aufbauen und halten können.