**Geomarketing – Wissen wo!**

**Durch Geomarketing können Unternehmen lokale Marktumfelder objektiv bewerten und Erfolgsfaktoren von Standorten, Außendienstgebieten, Filialnetzen und Zielgruppen identifizieren.**

**Mit Geomarketing erhalten Entscheider im Marketing und Vertrieb Antworten auf die entscheidenden Wo-Fragen aller Unternehmensaktivitäten.**

Wo befinden sich Zielgruppenpotenziale? Wie können Zielgruppenpotenziale am effektivsten erreicht werden? Wo und wie kann das vorhandene Marktpotenzial noch besser ausgeschöpft werden? Diese Fragestellungen lassen sich mit Geomarketing und einem sogenannten GIS (geografisches Informationssystem) und regionalen Marktdaten beantworten. Die Software RegioGraph ([www.regiograph-shop](http://www.regiograph-shop)) bietet sowohl umfassende Geomarketing Funktionen, als auch bereits integrierte Einwohner- und Haushaltsdaten.

„Der Nutzen und die Anwendungsfelder vom Geomarketing ergeben sich aus regionalen, externen Marktinformationen die in eine kartografische Analyse einfließen.“, so Sebastian Franzbach, Geschäftsführer des Geomarketing Dienstleisters p17 und [www.regiograph-shop.de](http://www.regiograph-shop.de).

Die regionalisierten Marktdaten werden zusammen mit Daten aus dem Unternehmenskosmos (sprich Kunden, Umsätze, Vertriebsgebiete etc.) gekreuzt und mit Hilfe von RegioGraph (siehe [www.regiograph-shop.de](http://www.regiograph-shop.de)) visualisiert und analysiert.

Die Vorteile von Geomarketing sind vielschichtig und anhängig von den Zielgruppen der Anwender.

Für Unternehmen aus dem Konsumgüterbereich, Einzelhandel und persönlichen Dienstleistungen, sprich B2C Unternehmen liegen die Vorteile unter anderem hier:

* Effizienteres Direktmarketing
* Strategische Entscheidungshilfe bei Standortfragen
* Besseres Zielgruppenverständnis
* Weniger Streuverluste

Für Unternehmen aus dem verarbeitendem Gewerbe, Großhandel und unternehmensbezogene Dienstleistungen, sprich B2B Unternehmen ergeben sich andere Vorteile:

* Kostenreduzierung und Effizienzsteigerung im Vertriebsaußendienst
* Entscheidungshilfe bei der Standortwahl von Servicestandorten oder Expansion
* Effizienteres Direktmarketing und, effektivere Werbeplanung
* Expansion und Markterschließung: Ermittlung von (internationalen) Zielgruppenpotenzialen

Weitere Informationen zu den Themen Geomarketing und regionale Marktdaten sind auf der Seite [www.regiograph-shop.de](http://www.regiograph-shop.de) zusammengefasst.