

R RegioGraph Strategie



Neu! Die Experten-Version für Handel oder Gewerbe

RegioGraph **Strategie** ist der große Bruder der beiden traditionsreichen Versionen:

- RegioGraph **Analyse**
- RegioGraph **Planung**

Diese komplett neue GeoMarketing-Software ermöglicht es Unternehmen aus den Bereichen Einzelhandel und Industrie, direkt auf Landkarten umfangreiche regionale und feinräumige Potenzialdaten bis auf Ebene der Straßenabschnitte auszuwerten.

RegioGraph **Strategie** bietet:

- ✓ Detaillierte Potenzialdaten auf Straßenabschnittsebene für Deutschland – von der Soziodemographie bis zu speziellen Produktpotenzialen. Es kann zwischen einer B2C- und B2B-Version ausgewählt werden:
 - **Endverbraucherdaten** bringen eine neue Dimension der Aussagekraft für Analysen im B2C-Bereich: Standardmäßig ist die Kaufkraft mit Einwohner- und Haushaltszahlen enthalten. Zusätzlich ist das ganze regionale Datenspektrum der GfK integrierbar.
 - **Gewerbedaten** unseres Partners D&B sorgen für punktgenaue Zielsicherheit im B2B-Bereich. Enthalten sind über 4 Millionen Firmendaten inklusive Mitarbeiteranzahl, Umsatzhöhe, Branche und Firmenstandort.
- ✓ Umfassende Datenanalysewerkzeuge für feinräumige Analysen erlauben Markteinblicke in unübertroffener Präzision und Aussagekraft.
- ✓ Mit einem integrierten Gravitationsmodell können Attraktivität der Standorte und Einzugsgebiete dynamisch modelliert werden. Für Standortplanungen ein unersetzliches Werkzeug!

... sowie alle neuen Funktionen von **RegioGraph Analyse** und **RegioGraph Planung**.



Funktionsübersicht und Lieferumfang:

	Analyse	Planung	Strategie
Kartengrundlagen 2012* (postalisch, administrativ, topographisch)	x	x	x
GfK Kaufkraftdaten 2012* bis PLZ-Ebene (mit Einwohnern / Haushalten)	x	x	x
Datenimport aus allen gängigen Formaten	x	x	x
Datenexport (Tabelle, Grafik, HTML, Präsentationen, PDF, Drucken)	x	x	x
Analysen (ABC, Kundendichte, Piktogramme, Portfolio, Standorte...)	x	x	x
Straßengenaue Import von Kunden und Standorten (Geokodieren)		x	x
Vertriebsgebiete automatisch planen und optimieren		x	x
Fahrtzeitzone und Einzugsgebiete berechnen		x	x
Gebietsreports, Gebiete vergleichen, Wachstumschancen ermitteln		x	x
B2B- <u>oder</u> B2C-Potenzialdaten auf Straßenebene (für Deutschland)			x
Datenanalysen auf Straßenebene mit umfangreichem Reporting			x
Warenstromanalyse und Entfernungsmatrix			x
Standorte bewerten (Potenzial, Versorgungsqualität, Einzugsgebiete)			x

*für D-A-CH oder ein europäisches Land nach Wahl

Neuerungen in RegioGraph

Das neue **Schnellstart-Menü** enthält die wichtigsten RegioGraph-Aufgaben: die Projektverwaltung, den Datenimport und einen neuen Aufgaben-Assistenten für Analysen, Planungen und Reports zum Ermitteln von Standortpotenzialen.

Mit dem neuen **Datenimport** können Sie Ihre Kunden in nur einem Schritt einlesen. Komplizierte Vorbereitungen entfallen, denn die richtigen Landkarten und Adressspalten erkennt RegioGraph jetzt automatisch. Sofort erscheinen Ihre Kunden als Punkte auf einer perfekt formatierten Landkarte.

Arbeiten Sie stets mit **tagesaktuellen Daten**! Gleich ob sich Umsatzzahlen ändern, Kunden, Mitarbeiter oder Standorte umziehen, hinzukommen oder wegfallen: Alle hinterlegten Daten werden jetzt ganz einfach automatisch in den bestehenden Projekten aktualisiert.

Es gibt zahlreiche Neuerungen bei der **Gebietsplanung**: Top-Down-Planung, Gebietseinheiten nach selbst gewählten Grenzkriterien, automatische Reports, umfassende statistische Auswertungen aller Gebiete sowie Tagesplanungen und Entfernungsmatrixberechnungen.

Noch Fragen? Rufen Sie uns an unter +49 (0) 7251 9295-200
oder besuchen Sie unsere Website: www.regiograph.de