

Was ist neu in RegioGraph?

- **Der Datenimport: Absolut einfach und unschlagbar gut**
Ab jetzt können Sie Ihre externen Daten in nur einem Dialogschritt in RegioGraph einspielen. Komplizierte Vorbereitungen entfallen, denn die richtigen Layer, Verknüpfungen und Adressspalten werden – soweit möglich – automatisch erkannt. Eingespielte Adressdaten können zu jedem beliebigen späteren Zeitpunkt mit der Original-Datenquelle abgeglichen und automatisch aktualisiert werden. Zur besseren Adresspflege erhält zudem jeder Standort beim Import ein Erstellungs- und ggf. ein Aktualisierungsdatum.
- **Schnellstart-Menü: Direkter Zugriff auf häufig genutzte Funktionen**
Die wichtigsten RegioGraph-Aufgaben finden Sie jetzt im neuen Schnellstart-Menü. Hier sind nicht nur Standardhandgriffe wie „Projekt öffnen und schließen“ leicht zugänglich, sondern auch alle relevanten Vertriebs- und Marketingaufgaben. Dazu gehören die Analyse von Kunden und Märkten, das Erstellen einer Vertriebsstruktur nach ausgewählten Kriterien, die Ermittlung von Wachstumschancen in Gebieten, der Vergleich verschiedener Gebietsplanungen und das Ermitteln von Standortpotenzialen.
- **Dynamische Spaltenverknüpfungen: Immer aktuelle Daten**
Wichtige geografische Informationen wie ‚Kunde liegt in Gebiet XY‘ oder ‚Servicestandort gehört zu Kunde XY‘, die in einer Layerspalte hinterlegt sind, können nun mit den Spalten eines anderen Layers ‚dynamisch‘ verknüpft werden. Eine immense Arbeitserleichterung, denn Änderungen bei den Werten des Quelllayers werden dadurch in einer verknüpften Spalte automatisch aktualisiert.
- **Vollbildmodus: Nutzen Sie Ihren ganzen Monitor**
Im Vollbildmodus verwendet RegioGraph den kompletten Bildschirm für die Kartendarstellung. Das erleichtert nicht nur die Arbeit an großen Karten. Mit dem Vollbildmodus können Sie auch bei Meetings und Präsentationen beeindruckende Live-Analysen machen.
- **Die All-in-One-Legende: Alle Elemente bequem in einer Funktion**
Die neue RegioGraph-Legende vereint alle Legendenelemente in einer Funktion. So stellen Sie Flächen-einfärbungen zusammen mit topografischen Legendenerläuterungen in einem Feld dar. Der Legendeneinhalt passt sich automatisch an die Legendeneinrichtung an.
- **Gebietsplanung mit Kundenpunkten: Völlig neue Planungsmöglichkeiten**
Mit RegioGraph Planung können Sie auf Basis von Kundenstandorten durch Aggregation zusammenhängende, nicht überlappende Gebiete erstellen. Damit können Sie Ihre Gebiete völlig losgelöst von Gebietsgrenzen wie PLZ oder Gemeinden feinräumig planen. Mehr noch: RegioGraph Planung berücksichtigt bei der Planung die Erreichbarkeit der Kunden gleich mit.
- **Gebietsplanung Top-Down oder Bottom-Up: Ganz nach Ihren Wünschen**
Mit RegioGraph Planung sind selbst mehrstufige Gebietshierarchien kein Problem. Beginnen Sie Ihre Planung zum Beispiel mit den Verkaufsleiterregionen und fügen Sie beliebig viele Zwischenebenen unter dieser Ebene ein bis hin zu Gebieten für jeden einzelnen Außendienstmitarbeiter und jeden Wochentag. Die Planung funktioniert natürlich auch in die andere Richtung, von der feinsten Gebietsaufteilung bis hin zu den großen Hauptregionen. Alle Gebiete können dabei automatisch optimiert werden, ohne dass übergeordnete Gebietsgrenzen verändert werden.

R

RegioGraph 2012

Neu: Mit GfK Kaufkraft®
und Landkarten für 2012!

Was ist neu in RegioGraph?

- **Gebietsstrukturen bewerten und vergleichen: Stärken und Schwächen im Blick**
Mit RegioGraph Planung vergleichen Sie ganz einfach zwei Gebietsstrukturen miteinander und können sich das Ergebnis in einem automatisch generierten Report ausgeben lassen. So können Sie verschiedene Planmodelle gegenüberstellen oder den Stärken und Schwächen von alten und neuen Gebietsstrukturen auf den Grund gehen. Auch die regionalen Marktanteile je Gebiet und – darauf basierend – faire Wachstumsvorgaben sind dank neu hinterlegten Formeln auf Knopfdruck abrufbar.
- **Neue Kartenanalysen: Wärmekarte und Warenströme**
Gleich zwei neue Optionen zur thematischen Darstellung von Daten hat RegioGraph Strategie mit an Bord:
 - Mit der Wärmekarte (Delaunay-Analyse) können auf einem Punktelayer vorhandene Werte für eine flächenfüllende Kartendarstellung genutzt werden.
 - Die neue Warenstromanalyse visualisiert nicht nur Liefer- oder andere Beziehungen, sondern verdeutlicht auch die relativen Volumina zwischen den verknüpften Standorten.
- **Feinräumige Potenzialdaten: Jetzt bis auf Straßenabschnittsebene inklusive**
In der Version RegioGraph Strategie sind detaillierte Potenzialdaten auf Straßenabschnittsebene für Deutschland bereits integriert. Sie können zwischen einer B2C- und B2B-Version wählen. GfK Endverbraucherdaten bringen eine neue Dimension der Aussagekraft für Analysen im B2C-Bereich. Standardmäßig ist die Kaufkraft mit Einwohner- und Haushaltszahlen enthalten. Gewerbedaten unseres Partners D&B sorgen für punktgenaue Zielsicherheit im B2B-Bereich. Enthalten sind über 4 Millionen Firmendaten inklusive Mitarbeiteranzahl, Umsatzhöhe, Branche und dem Firmenstandort. Damit können gezielt Firmen nach Branche oder Größe selektiert oder im Rahmen einer Potenzialplanung berücksichtigt werden.
- **Datenanalyse-Modus: Für aussagekräftige Reports nach Wunsch**
Der neue Datenanalyse-Modus in RegioGraph Strategie erlaubt es, Marktdaten in standardisierten PDF-Reports und Datenblättern übersichtlich zusammenzufassen. Damit ziehen Sie den maximalen Nutzen aus der Informationsdichte, die die feinräumigen Potenzialdaten in RegioGraph Strategie enthalten.
- **Landkarten-Updates: Stressfrei in bestehende Karten einbinden**
Eine riesen Erleichterung für alle, die aktualisierte Karten in bereits bestehende RegioGraph-Arbeitsblätter einbinden müssen! In bestehenden Projekten können jetzt veraltete Layer gegen neue austauscht werden – ohne dass irgendeine Einstellung oder Formatierung auf den erstellten Arbeitsblättern verloren geht.

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

GfK GfK GeoMarketing



GfK GeoMarketing GmbH
Werner-von-Siemens-Str. 9 | Gebäude 6508 | 76646 Bruchsal
info@gfk-geomarketing.com | www.gfk-geomarketing.de