10 Tipps für den erfolgreichen Einsatz von Geomarketing

10 Tipps für den erfolgreichen Einsatz von Geomarketing

Ihre Kunden leben, bewegen sich und arbeiten im Raum . . .
Ihre Kunden leben, bewegen sich und arbeiten im Raum - der Raum bestimmt ihr Handeln, ihre Einkäufe, ihre Entscheidungen. Nutzen Sie die Chance, diese Perspektive in Ihre Auswertungen aufzunehmen und Ihren Kunden dadurch noch genauer kennenzulernen und gezielter ansprechen zu können.
Geomarketing ist eine junge Disziplin, die erst in den 80er Jahren wirklich Fuß zu fassen begann. Sie ermöglicht eine bis dahin analytisch unbekannte Dimension strategisch auszuwerten und anzugehen - den Raum. So können nicht mehr nur die herkömmlichen Fragen nach dem Wer, Wie Viel oder Wie, sondern auch nach dem Wo, Wie weit und Warum (dort) beantwortet werden.
Die Congenii Consulting Group (www.congenii.com) hat aus unterschiedlichen Branchen und Programmen die Best Practices zusammengetragen, die Sie dabei unterstützen sollen Ihre Kunden auch regional gezielt und effektiv anzusprechen: http://www.congenii.com/Tipps-Geomarketing.php
Auszug Tipp 3. Veranschaulichen Sie bereits vorliegende Analyseergebnisse regional
Oft liegen im Unternehmen schon viele Analyseergebnisse und Scores vor. Diese wirken oft auf den ersten Blick unspektakulär, da keine Verbindung zwischen Kunde, Score und Raum hergestellt wird. Lassen Sie sich überraschen und visualisieren Sie diese Ergebnisse im Raum - Sie werden erstaunt sein, welche neuen Zusammenhänge sich eröffnen. War die Churn-Rate bis jetzt z.B. eher unauffällig, sieht man bei Darstellung in der Karte sofort, dass diese zwar gering ist, sich aber in bestimmten Regionen ballt. Dieses Indiz hilft dem CRM die Kundenbetreuung in diesen Regionen auszubauen.
Den vollständigen Artikel mit ausführlichen Informationen zu den einzelnen Tipps für erfolgreiches Geomarketing finden Sie hier: http://www.congenii.com/Tipps-Geomarketing.php
Die Congenii Consulting Group ist als Beratungshaus spezialisiert auf die Bereiche Customer Experience Management, Customer Relationship Management, Marketing Operations Management, Kampagnenmanagement und Business Intelligence. Ihre Mitarbeiter besitzen langjährige Erfahrung in der Strategie-Entwicklung sowie in den Bereichen Prozessoptimierung und Customer Insights. Congenii verbindet strategisches Know How mit Kompetenz im Bereich der Datenanalyse und Business Intelligence und bietet Konzeptentwicklung und Umsetzung aus einer Hand.

Simon Schneider
Marketing Manager
Tel.: +49 (228) 9265182-32
Simon.Schneider@congenii.com <br /> www.congenii.com
<img src="http://www.pressrelations.de/new/pmcounter.cfm?n_pinr_=525699" width="1" height="1">

Pressekontakt

Congenii Consulting Group

53115 Bonn

Firmenkontakt

Congenii Consulting Group

53115 Bonn

Die Congenii Consulting Group ist ein Beratungshaus spezialisiert auf die Bereiche Customer Experience Management, Customer Relationsship Management und Business Intelligence. Wir besitzen langjährige Erfahrung in der Strategie-Entwicklung, im Bereich Chance Management und Prozessoptimierung. Congenii verbindet strategisches Know How mit Kompetenz im Bereich der Datenanalyse und Business Intelligence und bietet Ihnen die Konzeptentwicklung und Umsetzung aus einer Hand.