

Neu: PTV Map&Market jetzt auch als Einstiegsversion

Die kostengünstige Einstiegsversion der professionellen Geomarketing-Software ist jetzt im Handel

Karlsruhe, 19.11.2012. „Exceln Sie noch oder visualisieren Sie schon?“ Betrachtet man, wie Vertriebs- und Marketingprofis ihre strategischen und operativen Entscheidungen treffen, ist dies die grundlegende Frage. Längst sind digitale Karten überall erhältlich. Die Kunst liegt in der Visualisierung und Verschneidung raumbezogener Unternehmensdaten mit Drittdaten – mit dem Ziel eines Informationsgewinns für bessere Entscheidungsgrundlagen. Die nun erhältliche kostengünstige Einstiegsversion PTV Map&Market basic umfasst alle grundlegenden Anwendungen im Geomarketing inklusive eines integrierten Routenplaners. Optionale Datenpakete für ausgewählte Branchen ergänzen die Software.

Jürgen Pöhler, Produktmanager bei der PTV Group, betont: „Vertriebs- und Marketingprofis benötigen heute mehr als einen gepflegten Bestand an Kundenadressen und Excel®-Tabellen. Ihr Erfolgsfaktor heißt Location Intelligence, das Wissen rund um das ‚Wo‘: Wo befinden sich meine Kunden? Wo steht der Wettbewerb? Wo zeige ich Stärken am Markt, wo Schwächen?“ Die Verschneidung ist das Übertragen adressbezogener Sachdaten auf Raumeinheiten. Erst wenn raumbezogene Informationen mit digitalen Karten und Kundendaten verknüpft und visualisiert sind, verfügen Marketing, Vertrieb und Controlling über umfassende und intelligente Entscheidungsgrundlagen.

Vielfältige Visualisierungs- und Analysemethoden

PTV Map&Market basic, das neue Einstiegsprodukt im Geomarketing, bietet zahlreiche Visualisierungs- und Analysemethoden. Damit lassen sich Einzugsgebiete, Versorgungs- oder Deckungsgrade sowie Erreichbarkeiten berechnen. Darüber hinaus liefert die Software Potentialdaten gleich mit. Die Kartenedition DACH (Deutschland, Österreich, Schweiz) enthält unter anderem postalische und administrative Grenzen bis auf die Gemeinden heruntergebrochen und angereichert mit Daten, wie Bevölkerungsanzahl oder Kaufkraftindex. Daraus lassen sich Marktpotenziale ableiten, Kunden- oder Wettbewerbsstruktur sowie die regionale Marktdurchdringung analysieren. Ein weiteres Highlight ist die manuelle Gebietsplanungsfunktion für das Gestalten von Vertriebs- oder Abholgebieten auf Basis von Adressen oder Postleitzahlgebieten.

Kombination aus Geomarketing-Software und Routenplaner

Ein integrierter Routenplaner mit Reihenfolgeoptimierung sorgt für die optimale Route zwischen zwei oder mehreren Zielen – ein wertvoller Zusatz zur Geomarketing-Software. Ein formatübergreifender Datenim- und -export sowie die hausnummerngenaue Geokodierung sind inbegriffen. Die Lösung ist für Fachhändler erhältlich über das Fachhandelsportal von ALSO Actebis, www.actebis.de, Endkunden finden auf www.actebis-network.de unter der Seite „Partnersuche“ eine Händlersuche.

Optionale Daten-Bundles als Ergänzung

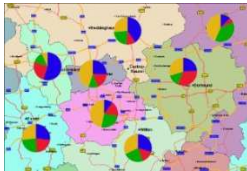
Mit zusätzlich erwerbbaaren Datenpaketen lässt sich die Software zielgerichtet einsetzen: Zur Verfügung stehen die Bundles „OTC Kaufkraft“ für die Pharmabranche, „Baukraft“ für die Do-it-your-self- und Handwerker-Branche und das Paket „Sozio Plus“ für die Konsum- und Verbrauchsgüterbranche.

OTC Kaufkraft beinhaltet die Anzahl an Apotheken auf PLZ-Ebene, unterteilt nach Umsatz- oder Mitarbeiterklassen und die OTC-Kaufkraft auf PLZ-Ebene. Das Daten-Bundle Baukraft besteht aus Warengruppenpotenzialen und einem Baukraftindex. Das Bundle Sozio Plus bietet Kaufkraft: Die Kaufkraft bezeichnet das verfügbare Einkommen, also das Einkommen ohne Steuern und Sozialversicherungsbeiträge, inklusive empfangener Transferleistungen der Bevölkerung einer Region. Die Kaufkraftkennziffern werden dargestellt in Millionen Euro, in Euro pro Kopf, in Promille vom Land und als Index pro Kopf (Land=100). Die Kaufkraft ist bei Konsumgüterherstellern, Händlern und Dienstleistern, die sich mit regionaler Vertriebsplanung, Standortanalysen und Geomarketing beschäftigen, der am häufigsten eingesetzte Indikator für das Konsumpotenzial einer Region.

„Egal, ob in Marketing, Vertrieb oder Controlling – täglich fällen die Mitarbeiter eines Unternehmens strategische Entscheidungen“, ergänzt Pöhler. „Oftmals in kurzer Zeit, ohne die Möglichkeit, sich umfassend über Thematik oder Randbedingungen zu informieren. Wer hier Listen wälzen muss, gibt schnell auf. Die Visualisierung verknüpfter Unternehmensdaten, die Location Intelligence, ist eine echte Alternative.“

Anzahl Zeichen 4.448. Wir freuen uns über jeden Beleg Ihrer Veröffentlichung!

Bildmaterial



Wie setzt sich der Produktmix in den einzelnen Vertriebsgebieten zusammen? Die Antwort gibt PTV Map&Market basic.



Wie viele Kunden kann ich in einer bestimmten Entfernung zum Standort erreichen? Die Antwort gibt PTV Map&Market basic.

Hintergrundinformationen:

PTV Map&Market

Die Geomarketing-Software PTV Map&Market unterstützt bei der strategischen und taktischen Planung der Vertriebs- und Außendienstmitarbeiter. Sie sorgt für eine transparente Auslastung der Außendienstmitarbeiter, Gebiete mit vergleichbarem Umsatzpotenzial, geringe Fahrzeiten per Rahmentourenplanung und volle Besuchsabdeckung. Zusätzlich visualisiert und optimiert sie Vertriebsgebiete, macht konkrete Standortvorschläge bei der Expansions- und Konsolidierungsplanung und berechnet in Sekundenschnelle Alternativszenarien. Umsatz-, Kunden- oder Potenzialdaten werden auf detaillierten Karten visualisiert und räumliche Analysen durchgeführt. Manuelle Änderungen lassen sich direkt in der Karte vornehmen. Der Vertriebs- und Marketingverantwortliche erhält im Ergebnis detailliertes Kartenmaterial, geocodierte Adressen verknüpft mit raumbezogenen Zusatzinformationen – Location Intelligence.

Im Außendienst bleibt etwa 50 Prozent der Arbeitszeit auf der Strecke. Professionelle Software für die Außendienstplanung erhöht die Zeit, die beim Kunden verbracht wird, um zehn Prozent. PTV Map&Market ist der Einstieg ins professionelle Geomarketing. Die Einstiegsversion PTV Map&Market basic dient der umfassenden Visualisierung strategisch bedeutender Unternehmensdaten.

Weitere Infos unter mapandmarket.ptvgroup.com/de/.

Kontakt für weitere Informationen:

Internet: www.ptvgroup.com

Kristina Stifter, Corporate Communications Vice President

Tel.: +49-721-9651-565, kristina.stifter@ptvgroup.com

Ira Steinhoff, Corporate Communications PR-Managerin

Tel.: +49-721-9651-433, ira.steinhoff@ptvgroup.com

PTV Planung Transport Verkehr AG

Haid-und-Neu-Str. 15, 76131 Karlsruhe

Download von Presstexten und Bildmaterial: <http://www.ptvgroup.com/de/news-presse/presse/pressemitteilungen/>

PTV. The Mind of Movement.

Die PTV Group bietet Software und Consulting für Verkehr, Transportlogistik und Geomarketing. Ob Transportrouten, Vertriebsstrukturen, Individualverkehr oder öffentlicher Verkehr – wir planen und optimieren weltweit alles, was Menschen und Güter bewegt.

Unser Angebot umfasst Concepts & Solutions, Software & Services, Components sowie Data & Content. Kunden in über 100 Ländern vertrauen auf unsere Lösungen. Dank dieser können Anwender der öffentlichen Hand und der Industrie effizient ihre täglichen Aufgaben erfüllen. Vorne an: unsere marktführenden Produktlinien PTV Map&Guide zur Transportroutenplanung und Vision Traffic Suite zur Verkehrsplanung und Verkehrssimulation.

Wissenschaftliches Know-how gehört zu unseren Stärken. Zielgerichtet und praxisorientiert bewegen wir uns in Projekten. Rund um den Globus arbeiten rund 600 Kolleginnen und Kollegen an leistungsstarken und zukunftsweisenden Lösungen. Unser Hauptsitz befindet sich in der Technologieregion Karlsruhe und ist seit unserer Unternehmensgründung 1979 Entwicklungs- und Innovationszentrum

Die deutsche Gesellschaft PTV Planung Transport Verkehr AG ist ein Unternehmen der PTV Group.
www.ptvgroup.com.