



## Geocoding d'Uniserv : Donnez à vos analyses un ordre spatial

**Sur les marchés mondiaux, il est important de trouver rapidement des niches et d'occuper stratégiquement les nouveaux marchés. Seul un travail continu du marché et la création de nouvelles solutions permettront une augmentation du chiffre d'affaires. C'est exactement le rôle de Geocoding d'Uniserv.**

Avec Geocoding d'Uniserv, vous obtenez un outil de géomarketing, qui localise géographiquement les adresses de vos clients et qui les met en relation avec des données de marchés ne provenant pas de l'entreprise (par exemple : caractéristiques de structures sociodémographique ou socio-économique), de façon à former une base solide pour des décisions d'entreprise cohérentes. Au-delà des informations sur les adresses de vos clients et prospects, vous obtenez des connaissances supplémentaires au niveau mondial. Que ce soit en B2B ou B2C : les entreprises de tous les secteurs profitent, grâce à Geocoding d'une planification moderne des services suivants : commercial, marketing et d'expansion. Retail, savez-vous dans quelles régions votre cible est particulièrement représentée, quel est le point de vente à privilégier ou encore où vos supports publicitaires auront le plus d'impact ? Entreprises pharmaceutiques, recherchez-vous les lieux où trouver des partenaires et du chiffre d'affaires à plus grand potentiel ? Banques, utilisez-vous les facteurs géographiques et économiques avant d'implanter vos filiales ? Producteurs, pouvez-vous identifier les lieux à grand potentiels, même et surtout régionaux, pour optimiser votre production et vos coûts ? Prestataires de marketing, planifiez-vous vos campagnes efficacement et touchent-elles leur cible ?

Notre logiciel relie vos données clients et d'adresses aux caractéristiques géographiques importantes dans le monde

entier à des coûts attractifs et vous livre ainsi la base pour une meilleure localisation de vos points de vente, des analyses de ciblage, de potentiel et de concurrence, une segmentation micro-géographique ainsi que l'optimisation de votre distribution et des services. La base pour les décisions futures stratégiques. La condition sine qua non pour une gestion des données professionnelle et automatisée.

**Le géocodage avec Geocoding d'Uniserv vous aide à répondre aux questions suivantes :**

- ▀ Combien de clients vivent dans la zone attenante ou de chalandise du lieu X ?
- ▀ Quels facteurs influencent le succès de mes points de vente ?
- ▀ Où poursuivre mon expansion ?
- ▀ Combien de chiffre d'affaires génère un point de vente ?
- ▀ Combien de clients rapporte l'ouverture d'un point de vente ?
- ▀ Quel est l'impact d'une nouvelle ouverture de mon concurrent sur l'environnement direct ?
- ▀ Comment optimiser les processus de livraison et de logistique ?
- ▀ Combien de clients risque-t-on de perdre lors de la fermeture ou de la fusion d'établissements ?
- ▀ Où sont les points de ventes les plus lucratifs ?

## EXEMPLE PRATIQUE

### Optimisation des régions commerciales et des relations commerciales d'après l'exemple d'une entreprise industrielle

Aujourd'hui, les entreprises industrielles sont assignées à une excellente équipe commerciale qui adapte sa structure, ses processus et ses relations aux réalités d'un marché en constante évolution. Les analyses géographiques vous indiquent les possibilités de pénétration de marché ; si vous le souhaitez, vous pouvez approfondir ces analyses et obtenir les possibilités de pénétration par secteur ou par produit. Des études de la concurrence complètent les résultats et aident à

la comprendre. En tant que service commercial, vous pouvez rapidement estimer où se trouvent les plus grandes chances de croissance. En se basant sur les résultats de géomarketing, vous, entreprises industrielles, n'optimisez pas seulement les régions existantes, mais vous construisez aussi les nouvelles structures régionales pour la pénétration de nouveaux marchés et l'élargissement de votre panel de produits. Avec des structures idéales, vous êtes sûrs que vos commerciaux passent leur temps chez les clients les plus prometteurs, plutôt que de le passer sur les routes.

## PRESTATIONS

### Geocoding d'Uniserv traite les informations suivantes :

- Création de données de référence clients correctes à travers la validation postale
- Mise en relation avec les coordonnées géographiques
- Informations destinées à enrichir les données de micromarketing, comme par exemple des renseignements sur l'environnement de vie, les revenus, le comportement de consommation ou la classe d'âge

A l'aide de ces données vous localisez vos clients dans l'espace, associez vos propres indicateurs, aux données de marché et de potentiels différenciés et condensez vos données de référence clients en une vision à 360 ° sur chaque client – Mise en place du Golden profile.

Le classement des données peut être fait dans un but précis pour un foyer en particulier, une section de rues, une rue entière, un quartier ou pour un lieu complet. Les informations de géomarketing peuvent être classées directement à la saisie de l'adresse ou être ajoutées par Batch aux grandes banques de données. Un design d'interfaces homogène simplifie l'intégration des informations de géomarketing propres au pays. Les différences considérables des informations disponibles sont ainsi compensées. Cela minimise les frais pour l'intégration dans les systèmes existants et livre la base pour un géocodage d'adresses « sans frontière ». Geocoding d'Uniserv relie les données de référence clients avec les caractéristiques géographiques de plus de 240 pays. Les variantes nationales de produit du logiciel prennent en considération les réalités propres au pays respectives et les exigences du géocodage d'adresses.

## AVANTAGES

- Solution internationale globale, caractéristiques géographiques pour plus de 240 pays
- Enrichissement flexible de données géographiques, données micromarketing, ainsi que des données d'entreprises
- Disponibilité en tant que solution sur site ou en mode SaaS
- Mise en œuvre rapide et simple
- Données de référence mises à jour à intervalles réguliers

### UNISERV France

12 Rue d'Astorg, 75 008 PARIS, T: +33 (0)1 44 90 90 60, F: +33 1 44 90 90 63,

E: contact-france@uniserv.com, www.uniserv.com

© Uniserv GmbH, Pforzheim, tous droits réservés

