

REFERENZEN

„Wir schätzen die unkomplizierte und flexible Zusammenarbeit mit Geobiz.de. Marktanalyse- und Gebietsrestrukturierungsprojekte sind somit sehr zeitnah zu realisieren.“

[J.Sauter; Geschäftsführer HemoCue GmbH - Medizinprodukte für die Sofortdiagnostik]

„Die geographischen Potentialanalysen haben einen beträchtlichen Teil zur Umsatzsteigerung unseres Mittelstandskunden beigetragen.“

[Prof. Dr. Andre Döring; Geschäftsführender Gesellschafter reQuire Consultants GmbH]

„Nur selten findet man eine so individuelle Lösung und zügige Bearbeitung für unsere vertrieblichen Aufgabenstellungen“

[E.Sowa; Vorstand Marketing und Vertrieb, Datron AG]

„Geobiz.de hat es geschafft, umfangreiche Firmen- und Marktdaten aufzuarbeiten und übersichtlich zu präsentieren. Die erstellten Landkarten waren eine wesentliche Entscheidungsgrundlage für den Vorstand und die Geschäftsführung.“

[Integra GmbH]

Geobiz.de

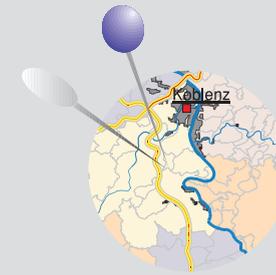
Gebietsplanung — Vertriebsdatenvisualisierung — geogr. Analysen

www.Geobiz.de

Nußbaumweg 58 47447 Moers 02841/169925 0

Inh.: Dipl.Geogr. G.Birkenfeld

Geobiz.de



• • • AUßENDIENSTSTEUERUNG

• • • GEBIETSPLANUNG

• • • GEOMARKETING

• • • DATENAUFBEREITUNG

www.Geobiz.de

Nußbaumweg 58

47447 Moers

Tel.: 02841/1699250

Fax: 02841/1699249

Mobil: 0172/2106721

email: birkenfeld@geobiz.de

web: www.geobiz.de

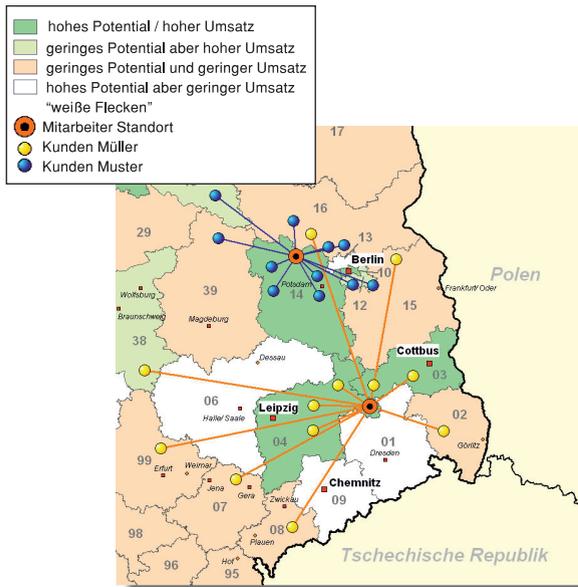
• • ZEITNAH • •

ERKENNEN

Ein wesentliches Hilfsmittel zum Erkenntnisgewinn ist die Visualisierung von Daten auf Landkarten, Charts oder in Diagrammen.

Was wir für Sie tun können:

- **Aufbereitung von Daten**
- **Visualisierung Ihrer Kunden auf der Landkarte**
- **Standortdarstellung von Mitarbeitern**
- **Kundenbeziehungen analysieren**
- **Entfernungen Ihrer Kunden zum Standort berechnen**
- **Umsätze mit geeigneten Verfahren darstellen (ABC Analyse, Klassen Analyse, nach Produktgruppen, Umsatzentwicklung...)**
- **Marktdaten abbilden und Potentiale erkennen („weiße Flecken“)**
- **Marktdaten mit Ihren Umsätzen vergleichen (Portfolioanalyse, multivariate Darstellung)**
- **Gemeinsam Schwachpunkte in der Kundenbetreuung lokalisieren**



HANDELN

Unser Ziel ist es, für Sie eine bessere Marktabdeckung durch optimale Erreichbarkeit der Kunden und Potentiale zu schaffen. Die Erreichbarkeit kann durch Anpassung von Vertriebsgebieten oder „Kunden-Mitarbeiter“ Zuordnungen realisiert werden. Unsere Leistungen:

- **Optimierung Ihrer Gebiete im Hinblick auf Kundenerreichbarkeit**
- **Balancierung der Gebiete nach Potential und/oder Anzahl Kundenbesuche, etc.**
- **Berücksichtigung von bestehenden und „historisch gewachsenen“ Strukturen**
- **Aufteilen von Gebieten**
- **Verteilen von „freien“ Gebieten/Kunden (z.B. bei Ausfall von Mitarbeitern)**
- **Zuordnen/Verteilen von Kunden auf Key Account Manager**

Wir stellen Ihnen Planungsvarianten als Grundlage für die Diskussion mit dem Außendienst und den Entscheidungsträgern zur Verfügung.



UMSETZEN

Nur wer sein Gebiet genau kennt, kann das vorhandene Potential optimal ausschöpfen. Auch der Außendienst sollte einen erkennbaren Nutzen haben - nur so kann Akzeptanz erreicht werden.

Für Sie und Ihren Außendienst erstellen wir:

- **Detaillierte Gebietskarten in gedruckter Form für den Außendienst**
- **Gedruckte Wandkarten für den Vertriebsinnendienst (z.B. Postleitzahlkarten)**
- **Kunden-/Übergabelisten**
- **Klickbare Potentialkarten und spezielle Außendienstsoftware (Desktop/Mobile)**
- **Verknüpfung der klickbaren Karten mit Kundendaten**

