

Geobusiness

Geobusiness è la soluzione Tellus nella quale il geomarketing alimenta gli altri sistemi e ne è alimentato con continuità.



La soluzione Geobusiness include moduli destinati a diverse funzioni aziendali, rispondendo nel contempo alla sempre più frequente richiesta delle aziende di una maggiore integrazione fra i sistemi di analisi del mercato (in particolare, geomarketing e Business Intelligence), il CRM e i sistemi di gestione della forza vendita e di pianificazione delle consegne.

La realtà aziendale

- Nuovi clienti vengono caricati quotidianamente in anagrafica e devono essere gestiti per pianificare visite e consegne
- L'assegnazione di obiettivi di vendita realistici richiede una corretta valutazione delle potenzialità del territorio
- La forza vendita ruota, e i relativi clienti devono essere riassegnati, a volte temporaneamente
- I giri di visita e di consegna reali spesso non rispettano le previsioni traducendosi in perdite di business o costi di consegna elevati
- Nuovi potenziali clienti chiamano il call centre o visitano il sito Internet per cercare un negozio o un centro di assistenza
- Informazioni sui clienti consumer vengono raccolti tramite carte fedeltà e interviste sul punto vendita

Le informazioni raccolte in ciascuno di questi processi sono spesso fondamentali per un altro, e hanno sempre in comune la dimensione geografica.

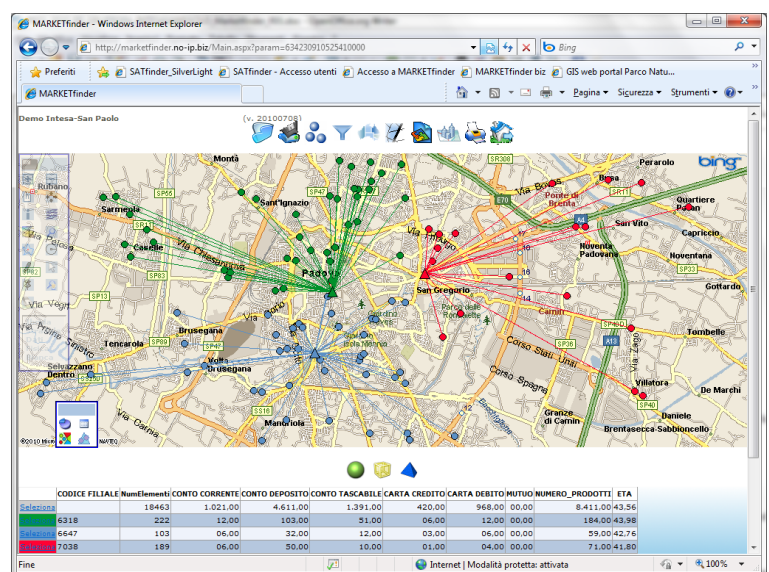
GeoBusiness per chi

MARKETfinder per il geomarketing

MARKETfinder mette a disposizione di tutti gli utenti aziendali una fotografia costantemente aggiornata del mercato, sia in termini di risultati che di potenziale; ma soprattutto,

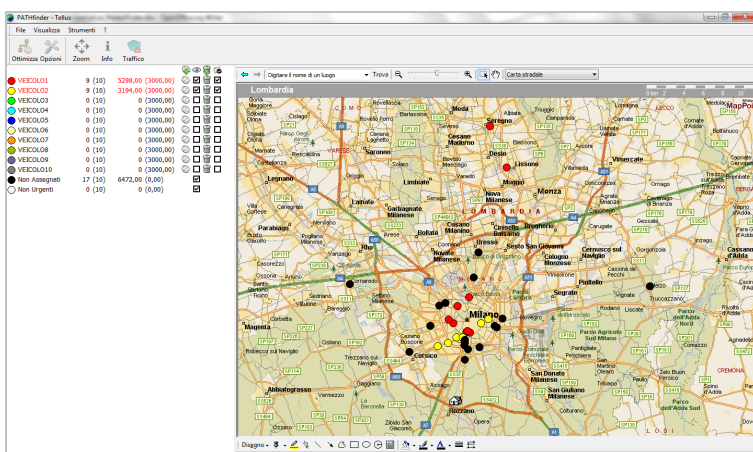
MARKETfinder è un efficace strumento a supporto delle decisioni.

- ✓ i responsabili della forza vendita riassegnano i clienti ad agenti e venditori secondo una logica territoriale
- ✓ gli analisti dello sviluppo rete individuano le aree scoperte e simulano l'impatto sul business di nuove aperture
- ✓ direttori commerciali e area manager valutano le performance aziendali incrociando i dati di business con dati demografici e socioeconomici
- ✓ gli utenti dei sistemi di business intelligence possono approfondire le loro analisi aggiungendo la dimensione geografica alle forme di rappresentazione tradizionale



PATHfinder per la pianificazione delle consegne/attività

PATHfinder, integrato con i sistemi di gestione della forza vendita, risolve da un lato il problema dell'organizzazione delle visite nel medio periodo, e dall'altro assiste gli agenti e i venditori nella pianificazione quotidiana:



- i responsabili della forza vendita pianificano il giro mensile di agenti e venditori per verificare i carichi di lavoro e la capacità di presidiare i clienti
- i responsabili della logistica pianificano i giri di consegna delle merci rispettando i vincoli di

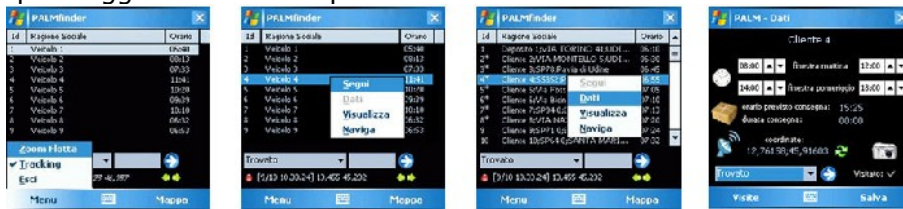
mezzi e orari e minimizzando i costi della distribuzione.

- gli operatori dell'assistenza clienti assegnano dinamicamente gli interventi ai tecnici tenendo conto delle visite programmate e delle urgenze

PALMfinder per mantenere il contatto con persone e mezzi in movimento

PALMfinder è l'applicazione di supporto al personale sul territorio:

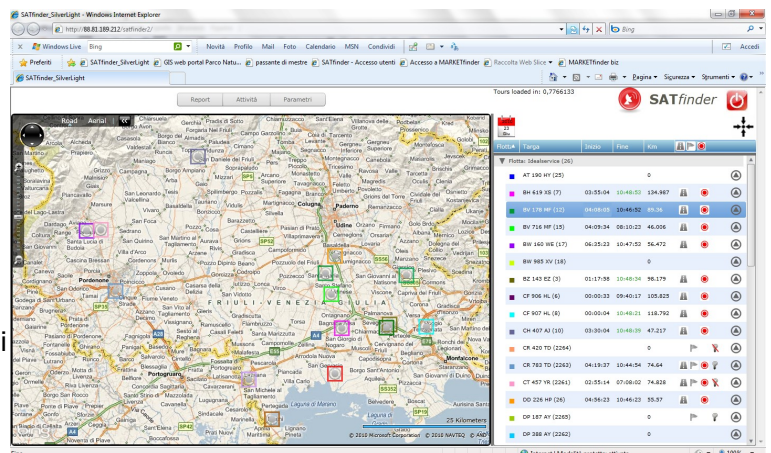
- agenti e tecnici ricevono gli aggiornamenti al percorso di visita programmato
- agenti, merchandiser, tecnici e autisti immettono i dati relativi alle visite direttamente sul campo e aggiornano in tempo reale i sistemi aziendali



SATfinder per tracciare i movimenti dei mezzi

Integrato con PATHfinder e con il CRM, **SATfinder** consente all'azienda di disporre delle informazioni necessarie a pianificare al meglio le attività sul territorio:

- I responsabili della logistica possono consuntivare le attività dei mezzi e verificare il rispetto dei giri programmati e degli orari di consegna.
- gli operatori del Call Center possono pianificare nuovi interventi in base all'effettiva posizione dei mezzi sul territorio



ADDRESSfinder per la normalizzazione e deduplica di indirizzi

ADDRESSfinder è il sistema di normalizzazione/georeferenziazione di indirizzi, fondamentale per rendere i dati aziendali utilizzabili dalle altre applicazioni.

- Progettato per elaborare significative basi dati con quantità minime di scarti, ADDRESSfinder consente all'azienda di normalizzare le informazioni presenti nei diversi database, confrontare dati di fonte diversa evidenziando le duplicazioni e georeferenziare gli indirizzi per rendere i dati utilizzabili dalle altre applicazioni in grado di sfruttare la variabile geografica

- ADDRESSfinder associa ad ogni indirizzo i valori normalizzati di regione, provincia, comune e CAP, ed è quindi un modulo fondamentale per la predisposizione dei dati utilizzati dai sistemi di **Business Intelligence**
- Disponibile anche come Web Service, ADDRESSfinder può essere facilmente integrato nelle applicazioni CRM, consentendo di validare in tempo reale gli indirizzi dei nuovi clienti e/o di chi richiede un intervento di assistenza

Far crescere il business

Con il procedere dell'integrazione dei sistemi, la disponibilità di dati cresce e le possibilità di analisi si estendono:

- il marketing può mettere in relazione i clienti consumer con i negozi costruendo i bacini di utenza (PMA) e pianificando attività promozionali mirate
- l'applicazione di CRM e il Dealer Locator possono registrare le origini delle richieste e i risultati della ricerca di prossimità
- gli analisti dello sviluppo rete possono visualizzare le "origini" dei contatti raccolte dal CRM e dal sito Web evidenziando le carenze di copertura
- i responsabili della forza vendita possono prevedere una riorganizzazione della rete di vendita nella quale l'esigenza di dare ad ogni agente o venditore un adeguato portafoglio clienti va di pari passo con la considerazione dei carichi di lavoro e dei tempi di viaggio
- i responsabili della logistica possono confrontare i dati elaborati da SATfinder con i percorsi programmati da PATHfinder, tarando al meglio i parametri del modulo di pianificazione.

I punti di forza di GeoBusiness

La suite GEOBusiness permette di sfruttare al meglio il patrimonio informativo dell'azienda favorendo l'integrazione e la condivisione dei dati.

- ✓ L'architettura Web di tutti i prodotti della suite GEOBusiness favorisce l'utilizzo e la condivisione delle informazioni da parte delle diverse funzioni aziendali.
- ✓ L'architettura a servizi e l'utilizzo di piattaforme, database e protocolli standard ne favoriscono l'integrazione con i sistemi esistenti, ed in particolare con applicazioni di CRM, moduli di sales force automation e sistemi di Business Intelligence
- ✓ La proprietà della soluzione tecnologica permette a Tellus di adeguare rapidamente i prodotti alle esigenze specifiche di ogni azienda, riducendo i costi di startup.