



ロケーション インテリジェンス
エンタープライズ ロケーション インテリジェンス

営業環境を地理的に理解する

店舗網、顧客、競合店、交通の流れなどのロケーション情報をマップ上で理解し、営業の生産性を高める

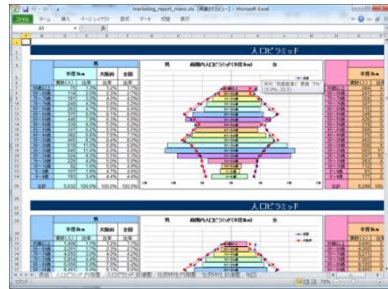
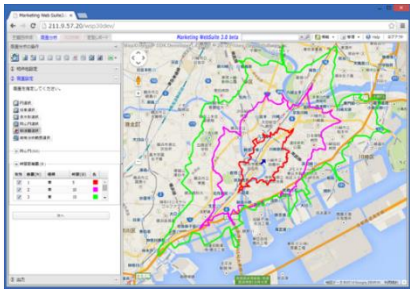
銀行、証券、保険、小売、サービスなど店舗を中心としたビジネス展開を行う業態では、営業活動を行う地域のポテンシャルや競合環境を把握し、そのフィールドがビジネスに適しているか判断することは、ビジネス展開の前提といってもいいでしょう。

すでに一定の店舗網でビジネスを展開しているのであれば、自社に売上をもたらす顧客を通じて地理的な営業環境を理解し、販売促進や商品展開において有利な政策を採用すれば、競合に対して優位なポジションを確保することができます。

銀行をはじめとした金融業界においても、ピツニーボウズは位置情報ソリューションを活用した営業の生産性を高める事例が多数あります。

店舗立地のポテンシャルを数値的に理解するターゲットマーケティング

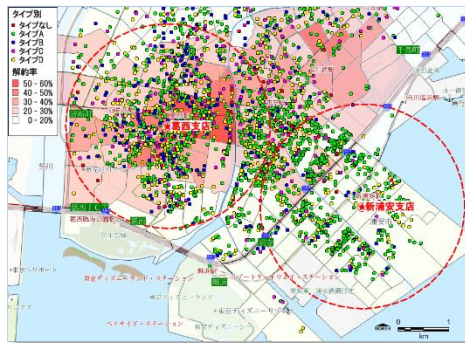
ターゲットとなる商圈の人口や産業別の統計情報を背景に、商圈のポテンシャルを測定。そのエリアのポテンシャルに応じた店舗の立地ポテンシャルを算定することができます。さらに、売上予測機能を活用することで、すでに出店した店舗の評価を行い、オペレーションの改善につなげる例もあります。



取引先や加盟店舗に対するマーケティング支援

各社で発行するポイントカードの共通化が進み、消費者の購買状況を幅広く理解できる基盤が広がりつつあります。ポイントカードやクレジットカードには購買店舗や顧客の位置情報が含まれており、これを地理的に分析することによって各店舗の商圈レポートを簡易的に作成することができます。

これらのレポートは加盟店のリクルーティングの際の付加価値情報として活用することで加盟を促進させることにも活用されています。



ユーザーの声

・ 地銀 営業企画マネージャー

「ある要素の地図を作ると、次は別の切り口に気づく。そんな作業を繰り返していると、どの地域で、どういうアクションを取ればよいかの確信を持って判断できます。

MapInfo Pro を導入してからは、それまでより手間暇かけずに、地域ごとの営業戦略が立てられるようになりました。」

・ クレジットカード 営業責任者

クレジットカードの加盟店には中小の企業も多く、そういうお店では販売状況を定量的に分析することは難しいです。われわれはクレジットカードの利用状況を店舗ごとに分析して、簡単な商圈レポートを作成して、加盟店の販売促進に活用いただいています。

このサービスを付加価値として、われわれのカードの加盟店になっていただけるよう、店舗に働きかけています。

