



MAPINFO EN EL MERCADO DE RETAIL

Utilizar las soluciones de location intelligence para ser más competitivos



Localización, localización, localización!

MapInfo proporciona soluciones líderes para el análisis espacial y visualización geográfica de la información permitiendo a las principales organizaciones de retail anticiparse a las necesidades del mercado y mejorar su toma de decisiones sobre su lugar de ubicación y estrategia de marketing. Nosotros lo llamamos location intelligence.

MapInfo location intelligence permite visualizar, analizar y comparar la información del cliente, datos sobre el estilo de vida, la actividad de la competencia, así como las tendencias demográficas y de comportamiento en el contexto de las operaciones de negocio propias – permitiendo al usuario formarse una idea inmediata y concreta acerca de sus clientes y mercados, proporcionando, en última instancia, una ventaja competitiva más fuerte.

La ubicación del negocio es de vital importancia para cualquier retailer. Encontrar el lugar adecuado es difícil y requiere tiempo. ¿En qué centros debería abrir tiendas y en qué orden debería hacerlo?. ¿Por dónde empezar a buscar – una avenida principal o un centro comercial, dentro de una ciudad o fuera?. ¿Qué lugares generarán los mayores ingresos para su compañía?. ¿Qué sitios ‘canibalizarán’ menos ventas a su red existente?

CONSIGA ENTRAR EN LA CABEZA DE SU CLIENTE

Partiendo de la base de que el entorno del retail es cada vez más competitivo, hay que entender que los clientes y mercados nunca han sido tan desafiantes. A día de hoy, las necesidades del consumidor son más sofisticadas y cambiantes, por eso, mantener los clientes existentes y encontrar nuevos clientes es un gran reto. ¿Dónde se encuentran sus mejores clientes y dónde encontrar más como ellos?. ¿Qué revelan las direcciones de sus clientes sobre sus ingresos potenciales, comportamientos de compra, preferencias sobre estilo de vida y aspiraciones?, ¿Qué tipo de marketing deberían recibir?, ¿A qué distancia se encuentran de su punto de venta?.

Conseguir las respuestas correctas a estas preguntas y otras muchas es de vital importancia. Obtener una información errónea conlleva un impacto negativo.

UTILICE MAPINFO PARA:

- Analizar los datos de sus clientes para identificar interrelaciones entre productos y clientes – incrementando las ventas de productos y servicios tanto entre los usuarios ya existentes como en los potenciales
- Evaluar el potencial de los emplazamientos
- Analizar el tiempo necesario para llegar a sus tiendas, y las áreas de influencia para optimizar la planificación de recursos y determinar dónde abrir, cerrar, renovar o unir puntos de venta
- Conocer los perfiles y tipologías de sus clientes y realizar una correcta segmentación – lo que le permite reducir los costes de marketing directo e integrar marketing multicanal
- Planes de gestión territorial
- Utilizar datos del estilo de vida para conocer mejor al cliente y observar la evolución del consumidor y las tendencias del mercado – ayudándole a captar nuevos clientes y gestionarlos
- Entender y analizar su participación en el ‘gasto de las familias’

AÑADIR VALOR AL NEGOCIO

- **Definir la estrategia de red:** MapInfo le ayuda a analizar y definir el despliegue potencial de sus establecimientos y optimizar el plan de expansión
- **Encontrar las mejores ubicaciones:** encontrar la localización correcta juega un papel crítico en la generación de ingresos. MapInfo puede ayudarle a encontrar los lugares adecuados donde el potencial de ingresos puede ser mayor
- **La estimación de las previsiones de ventas** es fundamental para el área de operación y planificación estratégica de cada mercado

- **Lanzamientos y aperturas mas rápidos:** MapInfo permite acelerar los procesos de toma de decisiones, facilitando y agilizando la apertura de establecimientos
- **Reducción de la 'Canibalización':** MapInfo le ayuda a seleccionar los nuevos emplazamientos donde se produzca un menor impacto sobre las instalaciones existentes, determinando los lugares óptimos para maximizar el retorno de la inversión e incrementar los ingresos totales

SOLUCIONES PARA EL RETAIL

PLANIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE LA UBICACIÓN

Decidir dónde ubicar un nuevo establecimiento o centro de distribución, o dónde ofrecer un nuevo producto o servicio, es una de las decisiones que más impacto tiene en la inversión de capital de las compañías de retail. No importa cuánto de revolucionario o novedoso sea el concepto, si la localización es errónea, esta puede ser la diferencia entre el éxito y el fracaso.

MapInfo ofrece una alternativa inteligente para solucionar los quebraderos de cabeza que supone planificar la ubicación de un establecimiento. Mediante la combinación de los datos de clientes y del mercado, con las funciones de modelización de MapInfo, usted puede predecir el volumen de facturación de una tienda. Utilizando análisis demográficos, de tiempo y de área de comercio puede descubrir qué lugares aportarán más clientes objetivo capturando negocio de sus competidores, y posicionándose en los grupos y mercados emergentes.

Asegurar que los productos y servicios están disponibles en los lugares adecuados es crítico para el éxito de la venta. Con MapInfo puede identificar y comprender los perfiles de comportamiento de los mejores clientes, tanto actuales como futuros, para una planificación efectiva de la red de tiendas, y una mejor definición de su estrategia de marketing y merchandising.

Las soluciones de MapInfo para planificación y análisis de la localización incluyen:

- Planificación de red
- Evaluación y potencial de los posibles emplazamientos
- Optimización de Plan de Expansión
- Planificación de mercancías

ANÁLISIS DEL CLIENTE

Los compradores son un colectivo cambiante en sus hábitos y costumbres. En este entorno de constantes cambios socio-demográficos entender las necesidades del cliente se está convirtiendo en una tarea cada vez más difícil. Por otro lado, los consumidores también están más informados y tienen más alternativas de elección disponibles: por lo tanto, es vital para los retailers saber cómo comunicarse de forma eficaz con ellos. Mantener buena relación con un cliente supone conocer quién y dónde están tus clientes, cuáles son los más rentables y cómo puedes retener a los ya existentes y atraer a nuevos consumidores.

Las soluciones de MapInfo para análisis de clientes incluyen:

- Targeted Marketing
- Análisis de respuesta de las campaña
- Segmentación y perfil de clientes
- List rental
- Cuota de mercado

SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE Y OPERACIONES

Mejorar el servicio al cliente

Utilizar MapInfo ayuda a mejorar el servicio al cliente, así como a optimizar y personalizar los productos y servicios. Por ejemplo, incluyendo en el website mapas e indicaciones de cómo llegar, cual es la tienda más próxima, donde se encuentra un producto.

Entrega a domicilio

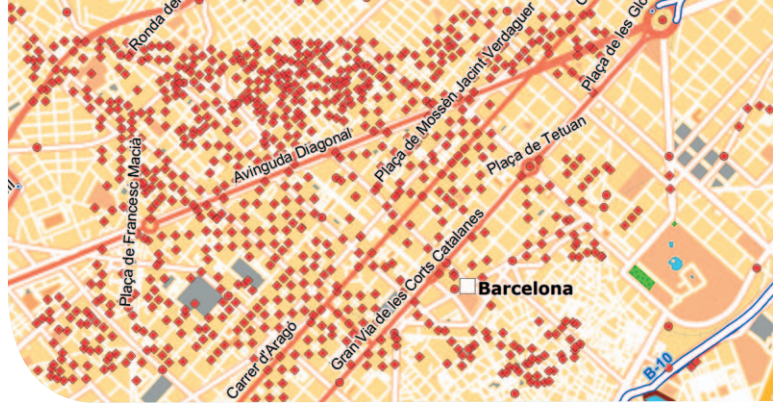
MapInfo le permite programar las entregar y organizar rutas para optimizar el servicio de entrega a domicilio. Empleando dispositivos inalámbricos, como PDAs, los repartidores pueden acceder a las direcciones y mejorar las rutas de reparto, incluso cuando hay cambios de última hora. Gracias a la optimización de las rutas de reparto podrá reducir la distancia de viaje y, por consiguiente, obtener ahorros en gasolina y tiempo de entrega.

Cadena de suministro y distribución

MapInfo facilita el ahorro de costes directos mediante la gestión de su flota y la programación de entregas. Con MapInfo puede reducir la complejidad de sus operaciones logísticas, calcular las mejores rutas de reparto, programar tiempos de llegada, predecir el volumen de tráfico, analizar los patrones de distribución, hacer el seguimiento de sus activos móviles y facilitar la gestión de inventario 'just in time'.

Gestión de recursos

Con MapInfo puede gestionar sus recursos de forma más efectiva, a través de la trazabilidad, localización y visualización de sus activos – todo, desde aparcamientos o teléfonos públicos, hasta Puntos de Venta y unidades de refrigeración, salidas de emergencia y extintores. Además, puede analizar el coste del alquiler y las remodelaciones, así como generar mapas de los planos de los pisos de los establecimientos. Las soluciones de MapInfo le permiten acceder rápidamente a la información identificando tendencias en sus datos o situaciones de alerta.



Geocodificación de clientes de una tienda en Barcelona

PREGUNTAS QUE LAS SOLUCIONES PARA RETAIL DE MAPINFO PUEDEN RESPONDER

PLANIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE LA UBICACIÓN

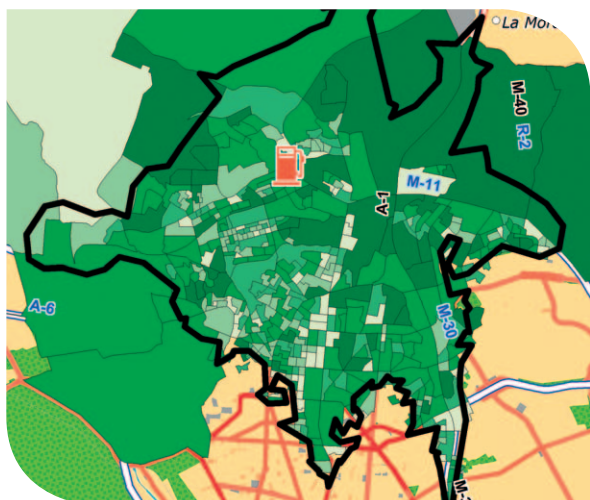
- ¿Cuántos establecimientos debo de tener en una zona?
- ¿Qué mercados ofrecen las mejores oportunidades de expansión?
- ¿Qué áreas de mercado son las más viables?
- ¿Dónde se encuentra el mejor lugar para construir establecimientos?
- ¿Dónde debo comenzar el Plan de Expansión?
- ¿Cómo puedo conocer las áreas de influencia de cada establecimiento y predecir el potencial futuro?

ANÁLISIS DEL CLIENTE

- ¿Dónde se encuentran los clientes más rentables?
- ¿Están mis principales clientes en un radio de 7 kms alrededor de un determinado almacén, o tienda?
- ¿Cuál es el canal de distribución ideal para llegar a un cliente determinado ya sea actual o potencial?
- ¿Dónde deben ofrecerse determinados productos y servicios?
- ¿Cómo puedo comprender a mis clientes y encontrar más gente similar a ellos?
- ¿Están disponibles los productos y servicios adecuados para satisfacer la demanda del cliente?
- ¿Cómo puedo maximizar la fidelidad de la marca?
- ¿Cómo puedo conseguir nuevos clientes rentables?

SERVICIO Y OPERACIONES AL CLIENTE

- ¿Cómo puedo organizar las entregas en términos de proximidad y rutas más rápidas para la entrega a domicilio?
- ¿De qué forma muestro a mis clientes online dónde se encuentra el establecimiento más cercano?
- ¿Cómo puedo gestionar eficazmente a mis proveedores?
- ¿Cómo puedo optimizar mis centros de distribución, cadena de suministro y programar los vehículos de entrega?



Area de influencia estacion de servicio en Madrid

¿POR QUÉ ELEGIR MAPINFO?

Capacidades

MapInfo tiene una amplia experiencia en el sector del Retail, conociendo en detalle la problemática y las necesidades de las compañías líderes del sector del retail en todo el mundo, proporcionando soluciones de alto valor añadido ya sea bajo un despliegue a nivel Desktop o a nivel Corporativo. Suministramos herramientas de location intelligence y capacidades de predicción analítica que cubren los requerimientos de los retailers más exigentes, donde la ubicación es un factor clave para el éxito del negocio.

Competencia y experiencia

La amplia y probada experiencia y conocimiento de la industria de retail nos ha llevado a tener un profundo entendimiento de los requerimientos específicos, analíticos y operacionales de su negocio.

Tecnología

Nuestra tecnología es fácil de usar y ha sido diseñada para integrarse con las aplicaciones de negocios y plataformas más habituales. De este modo, las soluciones de MapInfo también contribuyen a complementar y ampliar otras herramientas de Business Intelligence líderes añadiendo el factor ubicación a las capacidades de Reporting, Analisis y Cuadro de Mandos.

Datos y servicios

Suministramos datos sobre callejeros, direcciones y demografía, y ofrecemos una amplia gama de servicios de consultoría. Además, y como parte de nuestro compromiso con el cliente, si lo necesita, nuestro equipo dedicado a servicios profesionales trabaja estrechamente con usted para integrar y personalizar las soluciones que mejor se adapten a sus necesidades específicas.

APROVECHE EL PODER DE LA UBICACIÓN

'Seleccionar la situación para su tienda o almacén es la decisión más importante que tomará en su esfuerzo por lograr el éxito en el mercado de retail'.

Luigi Salvaneschi*

** Localización, localización, localización: cómo elegir el mejor lugar para su negocio'.
The Oasis Press, 2002*



MapInfo Limited España

Paseo de la Castellana
93 – 4ª Planta
28046 Madrid
España

Teléfono: +34.914.185.083
Fax: +34.914.185.055
Email: españa@mapinfo.com
www.mapinfo.es