

Le géomarketing: au service du pilotage et de l'amélioration de la sectorisation commerciale

Les enjeux

Quels sont vos processus d'analyse, de pilotage et de gestion de vos délégués ? Comment organisez-vous votre force de vente ? Votre marketing est-il maîtrisé ?

Les laboratoires pharmaceutiques disposent de délégués en charge du démarchage de différentes typologies de clients et prescripteurs (médecins, pharmacies, CHU...) Les directions Commerciales et Marketing ont à leur disposition des visions détaillées de ces performances à partir de rapports issus de la Business Intelligence. Ces rapports sont mis à jour quotidiennement. Les indicateurs comportant plusieurs dimensions, sont pertinents. Mais qu'en est-il lorsque la dimension géographique est abordée ? Accède-t-on à l'analyse de ces données aussi facilement ?

Optimiser sa force de vente nécessite une analyse fine de la performance. Cette étude devient abstraite sur fichier tabulaire dès lors qu'on souhaite se positionner sur des zones, sous-zones ou UGA. Comment mesurer efficacement la performance d'un délégué sur la totalité de son secteur ? Et comment passer simplement du diagnostic à l'action, en particulier l'articulation avec les outils de CRM ?

Une approche par la géographie permet une compréhension directe, rapide et précise des indicateurs multidimensionnels. Elle révèle également l'information cachée dans vos données. Vous accédez à des informations qui ne peuvent être visibles sur des reports classiques. La prise de décision s'en trouve facilitée et votre plan d'action plus efficace.

A propos de Galigeo

Galigeo offre des solutions logicielles de géodécisionnel. En combinant la dimension spatiale aux données présentes dans les outils décisionnels, Galigeo permet aux entreprises privées et publiques de bénéficier d'outils d'analyse et de pilotage plus puissants. Depuis 2001, Galigeo a développé une expertise dans les domaines suivants: géomarketing, infrastructures de réseaux, sectorisation commerciale, gestion des territoires et optimisation des forces de ventes.

Contact

Pour plus d'informations, visitez
www.galigeo.com

Amériques

116 West 23 Street, Suite 500
New York, NY 10011
usa@galigeo.com

Europe

87 avenue d'Italie
75013 Paris, France
+33 1 44 06 79 44
europe@galigeo.com

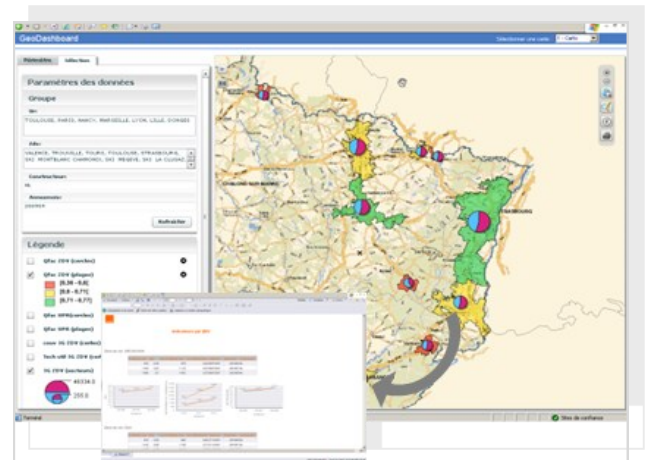
Notre proposition

Destiné au pilotage des activités, au suivi détaillé des différents indicateurs stratégiques, d'aide à la décision et à la communication. Galigeo permet de prendre en compte les données de l'entreprise et de les présenter quotidiennement sur cartes dynamiques aux différents consommateurs.

Cette application décisionnelle fournit à différents managers de l'entreprise (direction générale, directions commerciales & marketing, SFE, chefs de marque, RH...) un ensemble de rapports et des synthèses destinés d'une part à analyser la performance commerciale par territoire (évolution du chiffre d'affaires selon différents critères), d'autre part à piloter les forces de vente de l'entreprise (VRP et visiteurs médicaux) et enfin à mieux cibler les campagnes marketing (marketing stratégique et opérationnel, géomarketing).

La solution permet à chaque décideur d'être en relation constante avec le DataWarehouse par l'intermédiaire de données agrégées ou détaillées totalement adaptées à leur profil et leur problématique.

Le bénéfice constaté est une augmentation des visites sur le terrain, en hausse de 25%. L'outil permet aux délégués de préparer leurs rendez-vous, de prioriser certaines visites et démarcher les prescripteurs disponibles dans leur périmètre du jour. Ce gain se traduit par conséquent par une augmentation des ventes et une baisse du taux moyen des frais de déplacement.



Les benefices client

Géo Intelligence

Galigeo permet d'exploiter la dimension géographique naturellement présente dans vos données d'entreprise afin d'améliorer la compréhension et le pilotage de vos activités.

Géo Rapports

Vous créez, partagez et diffusez simplement vos rapports cartographiques au travers de votre portail décisionnel d'entreprise.

Lien bidirectionnel BI-SIG

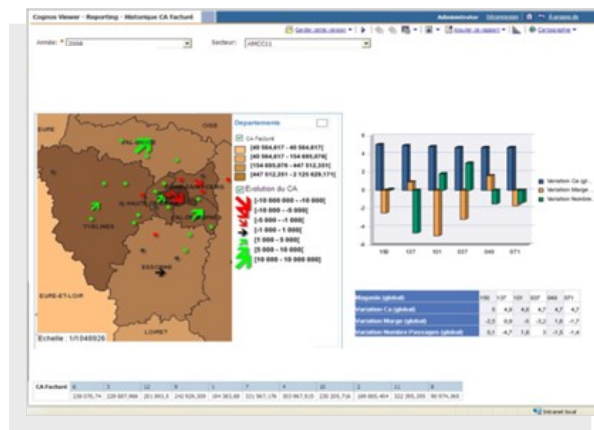
Solution unique d'intégration dynamique entre les SIG et la BI, Galigeo permet d'étendre les capacités de chacun des deux systèmes

Solution full web

Architecture 100% web pour la création et la consultation des rapports et des cartes.

Architecture SOA

Galigeo repose sur une architecture J2EE orientée services, fiable, robuste et éprouvée.



Clients

Les solutions logicielles Galigeo sont utilisées par de grands comptes ainsi que par de nombreuses institutions gouvernementales.

Partnaires

Nos partenariats renforcent notre capacité à offrir à nos clients des solutions toujours plus novatrices.

Aperçu des fonctionnalités de l'outil de géomarketing

Business Intelligence add-in	Extension géographique intégrée au portail des principaux outils de Business Intelligence comme SAP BusinessObjects, IBM Cognos, Microsoft...
Carte dynamique et interactive	Intégrer une carte dynamiquement liée aux données métier, soit directement dans les rapports en complément des tableaux et graphiques, soit sous forme d'un viewer cartographique interactif. Ce dernier offre des capacités avancées de navigation et d'interrogation spatiale avancée (buffer, points inclus...)
Analyses thématiques	Cartographiez vos données décisionnelles par plages de valeurs, 2D/3D, secteurs, histogrammes, oursins. La solution Galigeo est multi requêtes, multi couches, multi analyses au sein d'une même carte.
Diffusion	Imprimer, exporter en PDF ou vers vos applications Office les rapports et les cartes mise en page avec leur légende.
Géo Rapports	Sélectionner les zones ou points d'intérêt et générer automatiquement les rapports BI correspondants à votre sélection.
API	L'API FLEX permet d'intégrer ses outils dans vos applications en conservant votre charte graphique et bénéficiant de toutes ses fonctionnalités.
Console d'administration web	Modéliser et gérer les relations entre données géographiques et décisionnelles au sein d'un référentiel centralisé.

