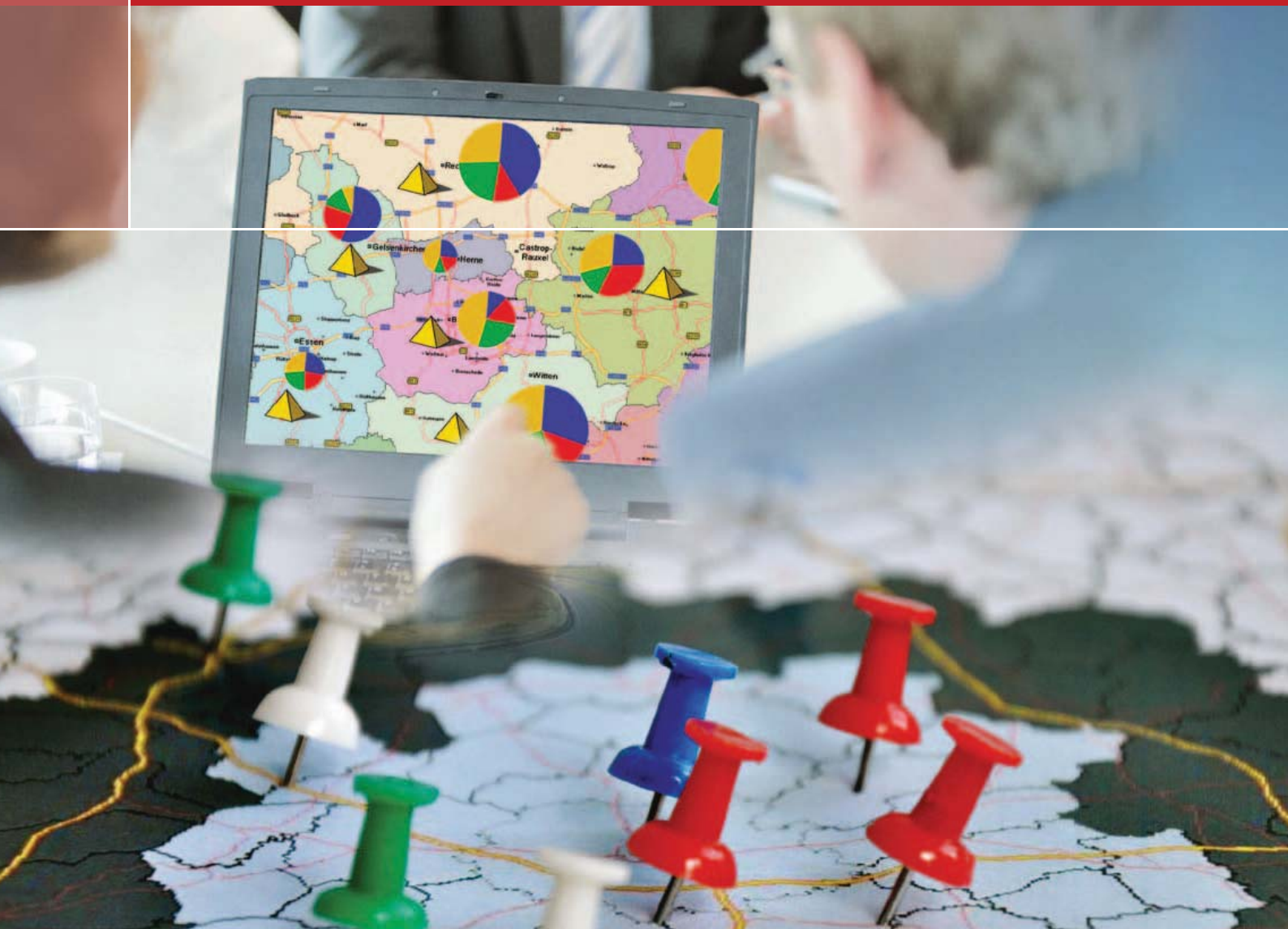


PTV Map&Market

Il geomarketing per aumentare le quote di mercato e ridurre i costi.





Dai valore alla dimensione spaziale dei tuoi dati. Migliora la gestione delle tue opportunità.

La nostra cartografia è l'arma per vincere
la tua battaglia.

“ La conoscenza delle forme del terreno è di grande aiuto in battaglia, saper valutare il nemico e determinare la vittoria, saper analizzare luoghi erti e pianure, luoghi lontani e vicini. Questo è il Tao di un generale di grande valore. Chi conosce queste cose e dà battaglia sarà certamente vittorioso. Chi non conosce queste cose e dà battaglia sarà certamente sconfitto. ”

(Sun Tzu, *L'Arte della Guerra*, 300 a.C.)

L'affermazione di Sun Tzu - di più 2000 anni fa - è altrettanto veritiera, se applicata alle battaglie che la tua azienda affronta per incrementare o mantenere le quote di mercato.

Nell'attuale contesto economico mondiale, ci si accorge ancor più di quanto vere siano queste sagge parole.

L'80% dei dati aziendali ha al suo interno informazioni geografiche che sono spesso ignorate dai comuni ERP o CRM: l'adeguato sfruttamento di questi dati può portare ad avere **notevoli vantaggi sulla concorrenza** e si può rivelare **decisivo per il tuo business**.

Oggi, grazie ai passi da gigante che la cartografia digitale ha compiuto negli ultimi

anni, sia in termini di copertura territoriale sia di tecniche di rendering, è possibile utilizzare pienamente le informazioni geografiche aziendali per analizzarle, visualizzarle e, quindi, **creare un vantaggio strategico sui competitor**.

Un ruolo fondamentale in questo processo, oggi come nel passato, viene giocato dalla precisione e dall'accuratezza della cartografia.

La cartografia PTV, in questo senso, si mantiene sempre ai massimi livelli del settore come innovazione e qualità, con più di 30 anni di esperienza al fianco dei maggiori produttori mondiali di dati cartografici.

PTV Map&Market:

sfrutta il tuo potenziale.

PTV Map&Market

PTV Map&Market è uno strumento strategico di geomanagement, in grado di supportare le decisioni del marketing e della direzione commerciale, grazie ad una fusione dei propri dati con mappe digitali.

PTV Map&Market è un software GIS (Geographic Information System), che ti consente di:

- ▶ localizzare i clienti
- ▶ monitorare le sedi periferiche
- ▶ studiare i bacini di utenza
- ▶ targetizzare gli investimenti
- ▶ creare una mappatura dettagliata del tuo universo lavorativo

tutto questo con procedure di inserimento, analisi e visualizzazione dei dati semplice ed efficace.

Aumentare le quote di mercato riducendo i costi

PTV Map&Market è un vero e proprio strumento di geomarketing a 360° che permette di ottenere, da un lato, un aumento delle quote di mercato e, dall'altro, una riduzione dei costi commerciali.

Grazie a questo si ottiene un rapido ROI (Return Of Investment), con risparmi tangibili fino al 20% sui costi della forza vendita.

PTV Map&Market è disponibile in diverse versioni a seconda delle tue esigenze: ogni versione è incrementale rispetto alle funzionalità, devi solo scegliere quella che fa per te.



Visualizzazione ed analisi

Visualizzazione e analisi dei dati aziendali (punti vendita, depositi, aree di interesse, clienti, agenti, concorrenza, ecc.).



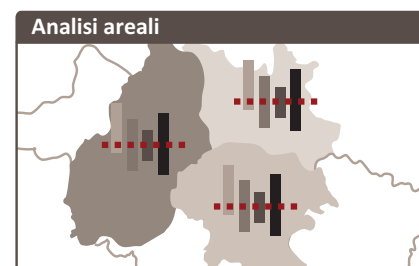
Analisi concorrenza e clienti.

Individuazione strategica di nuovi clienti e analisi della concorrenza.



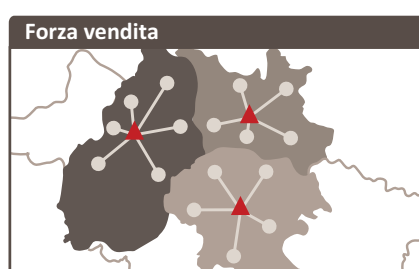
Analisi areali

Individuazione di aree ad alto potenziale e aree ad alto rischio di investimento.



Forza vendita

Assegnazione ottimizzata della forza vendita sul territorio. Pianificazione ed ottimizzazione dei giri visita.



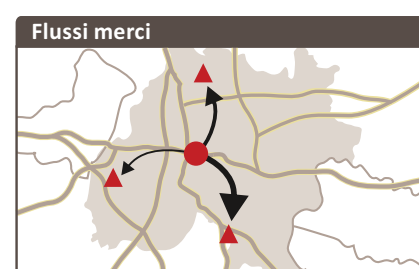
Best Location

Analisi di Best Location per individuare la posizione migliore per aprire un nuovo deposito o una nuova filiale.



Monitoraggio dei flussi

Monitoraggio dei flussi merci da/verso i punti vendita.





PTV Map&Market **Personal**:

visualizzazione, analisi di geomarketing e gestione delle zone di vendita e degli agenti.

Importazione ed esportazione dei dati

L'importazione dei dati è un processo estremamente semplice e flessibile in **PTV Map&Market**.

Attraverso una procedura guidata è possibile importare ed esportare i dati in vari formati: testo, MS Excel®, MS Access® o collegarsi direttamente alla sorgente con connessione via ODBC.

Geocodifica degli indirizzi

Grazie al motore di geocodifica integrato nel software i dati verranno geocodificati automaticamente, in funzione dei dati toponomastici o delle coordinate geografiche.

La visualizzazione sulla cartografia degli indirizzi importati sarà immediata. È inoltre possibile raffinare la geocodifica e spostare manualmente i singoli punti direttamente sulla mappa.

Analisi e visualizzazione

PTV Map&Market consente una classificazione dei dati importati, con la possibilità di visualizzare gli oggetti per colore, simboli e dimensione diverse.

Per esempio, è possibile ottenere velocemente una rappresentazione A,B,C dei propri clienti.

Con **PTV Map&Market** è possibile:

- ▶ rappresentare i propri dati in funzione di confini regionali, provinciali, comunali, dei cap, fino ad arrivare al massimo grado di dettaglio areale (zone di censimento),
- ▶ colorare in maniera differente le diverse zone di interesse, modificare lo spessore dei confini, modificare la trasparenza e creare grafici per consultare in maniera veloce e interattiva i dati relativi alle proprie aree di interesse,
- ▶ aggregare più aree per creare zone di mercato, bacini di utenza (attuale e potenziale), individuare zone ad alto potenziale di marketing o aree per campagne pubblicitarie/promozionali mirate,
- ▶ ricostruire, visualizzare e analizzare le zone-agente, con possibilità di modifica/creazione di nuove zone e monitoraggio dell'impatto sugli indicatori di interesse,

- ▶ effettuare analisi areali in funzione di dati socio-demografici, per una corretta determinazione del bacino di utenza e una più dettagliata profilazione dei clienti attuali e potenziali,
- ▶ visualizzare i dati su mappa e in formato tabellare, creare delle viste con funzioni di aggregazione dati, creare dei filtri direttamente sulla mappa, esportare la mappa per stampe ad alta risoluzione.

Calcolo di isocrone

In **PTV Map&Market Personal** è possibile utilizzare funzioni di isometria e di isocronia. Queste funzioni consentono di identificare le aree o gli oggetti raggiungibili entro un certa distanza (isometrica) ed entro un certo tempo di guida (isocronia). All'interno del raggio è possibile analizzare i dati associati alle zone ed individuare aree ad alto potenziale.

PTV Map&Market **Planner**:

pianificazione automatica delle zone e analisi di Best Location.

Ottimizzazione della forza vendita

PTV Map&Market Planner è stato pensato appositamente per valorizzare al massimo la potenzialità della forza vendita. Oltre a tutte le funzionalità della versione Personal, integra, infatti, specifiche funzioni per valutare ed ottimizzare la copertura del territorio della propria Sales Force.

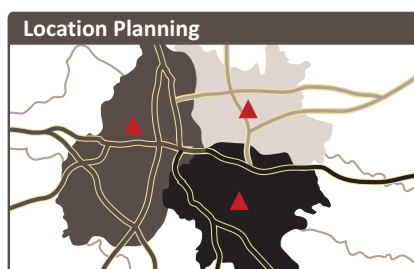
PTV Map&Market Planner è uno strumento di analisi strategica “What-If”, infatti può analizzare scenari di allocazione attuali “As-Is” e simulare scenari alternativi, come ad esempio l’inserimento di un nuovo agente o l’inserimento di nuovi gruppi di clienti. In questo modo l’operatore può immediatamente vedere sugli indicatori (KPI) l’impatto delle modifiche apportate.



Best Location

La funzione di Best Location risponde all’esigenza di sapere dove è più corretto posizionare nuovi agenti o dove riposizionare la propria forza vendita in funzione dell’acquisizione di nuovi clienti o in funzione di un ridimensionamento delle risorse.

Questa potente funzionalità consente all’operatore di definire delle linee guida (criteri) che poi l’algoritmo automatico seguirà per trovare la miglior soluzione. E’ possibile considerare criteri di prossimità e di potenziale, ad esempio per costruire delle aree omogenee e comprese fra determinati valori o aree più compatte. Oltre a questo è possibile utilizzare la funzione anche per analisi a “prato verde”, ovvero in assenza di agenti di vendita sul territorio o per conoscere la posizione ideale per aprire nuove filiali o nuovi punti vendita (Best Location).



Equalizzazione del potenziale

La funzione di Equalizzazione del potenziale consente di redistribuire in maniera ottimale, tenendo conto sia della prossimità geografica sia del potenziale, le assegnazioni agente-cliente o agente-zona.

E’ possibile ottenere una distribuzione più o meno omogenea o più o meno compatta a seconda dell’importanza che si vuole rispettivamente dare ai due criteri. L’opzione *ottimizzazione* della distribuzione corrente è utile quando si vuole solamente fare un adattamento senza correre il rischio di stravolgere le allocazioni attuali. Un vincolo di restrizione può essere usato per mettere delle barriere alla dimensione, in termini di potenziale, della zona/agente.



Copertura di potenziale e distanzieri

I vari algoritmi che **PTV Map&Market Planner** mette a disposizione, consentono all’operatore di ottenere diverse simulazioni in pochi minuti, la qualità delle soluzioni può essere misurata attraverso matrici delle distanze/tempi e di copertura di potenziale.

La funzione di allocazione per prossimità consente di allocare la distanza ed il tempo di percorrenza fra gli agenti ed i clienti più vicini.

Visualizzazione flussi merci

Con **PTV Map&Market** è inoltre possibile visualizzare i flussi di merci o i flussi di beni/passeggeri da e per i magazzini o gli aeroporti, con la possibilità di colorare e dimensionare le frecce di flusso in funzione dei parametri stabiliti dall’utente (es. numero passeggeri, quantità scaricate, destinazione, etc.).



PTV Map&Market Premium: pianificazione dei giri visita della forza vendita.

Riduci i costi pianificando efficientemente le visite

Fino al 50% del tempo di lavoro della forza vendita è utilizzato per la guida; ciò vuol dire più costi e meno tempo per i clienti.

PTV Map&Market Premium è il software di supporto alle decisioni con funzionalità uniche in Italia ed in Europa in grado di ricercare margini di risparmio, attraverso una pianificazione ottimizzata delle visite della forza vendita, nel medio e lungo periodo. Grazie ai potenti algoritmi della PTV, da anni in uso con successo in logistica distributiva, non sono rari i casi in cui si sono riscontrati dei saving fino al 20% dei costi.

PTV Map&Market Premium consente di pianificare, con un orizzonte temporale che può arrivare fino ad 1 anno, i giri visita degli agenti, considerando tutti i vincoli operativi come ad esempio:

- ▶ finestre temporali di visita dei clienti
- ▶ abilità particolari richieste da specifici clienti (lingua, skill tecnici, etc.)
- ▶ giorni di chiusura, festività, ferie dell'agente
- ▶ frequenza di visita (ogni quante settimane visita il cliente)

- ▶ tempo di visita
- ▶ classe di priorità dei clienti (A,B,C)
- ▶ pernottamenti

Il sistema fornirà la soluzione che, massimizzando il numero delle visite effettuate, minimizzi il costo e i chilometri percorsi nel rispetto dei vincoli. È sempre possibile manualmente apportare delle modifiche alla soluzione proposta dal software.

PTV Map&Market Premium può anche importare e rappresentare la situazione attualmente utilizzata in azienda, in modo da confrontare obiettivamente le differenze con gli scenari proposti.

Stima del carico di lavoro per agente

Questa utile funzione consente di effettuare una stima del carico di lavoro settimanale dell'agente in base ai parametri inseriti (tempo della visita, frequenza, etc..) tenendo conto del tempo di guida.

Permette, infatti di individuare con una prima analisi non di dettaglio, gli agenti che con l'allocazione corrente sono sovra saturati o agenti che possono avere ancora margine di impiego.

Pianificazione giornaliera, distribuzione settimanale

PTV Map&Market Premium consente di creare degli scenari di visita in tempi rapidissimi, fornendo all'operatore tutte le informazioni di riepilogo e di dettaglio sui viaggi effettuati.

La visualizzazione tabellare di questi indicatori consente di valutare immediatamente la qualità delle soluzioni proposte dal sistema. In fase di scelta dell'algoritmo è possibile inoltre specificare se si vuole fare una pianificazione giornaliera, con dettaglio dei viaggi e delle sequenze di visita, oppure semplicemente una distribuzione settimanale senza entrare nel merito delle sequenze giornaliere.

PTV Map&Market Print:

distribuzione ottimale di giornali e di prodotti postali.

PTV Map&Market Print

Il mercato dei postali alternativi, così come quello della distribuzione di materiale e volantini pubblicitari è in forte crescita, negli ultimi anni sono nate diverse aziende anche in formula di Franchising che svolgono questo servizio.

PTV Map&Market Print è nato per venire incontro alle esigenze specifiche di questi settori, che necessitano per esempio di una mappa e di dati che permettono di visualizzare le informazioni relative alle famiglie senza abbonamento, sia puntualmente per numero civico sia per segmenti di strade.

Door-to-Door | Consulenti

PTV Map&Market Print vi permette di soddisfare il cliente in modo sorprendente. Sarete in grado di studiare un piano di distribuzione in breve tempo agevolati da una accurata visualizzazione cartografica e di fornire una consulenza puntuale sui bacini più adatti, il numero di stampati necessari, il target socio-economico e tutti gli elementi che ritenete importanti per ogni singola distribuzione. Con la massima semplicità potrete creare una dettagliata documentazione, mappe personalizzate, liste di indirizzi o comuni e percorsi dei distributori.

Door-to-Door | Aziende

PTV Map&Market Print vi permette, in breve tempo, di aumentare la vostra flessibilità operativa. Questo potente strumento vi consentirà di avere una visione d'insieme sul territorio d'interesse. Avrete la possibilità di visualizzare i dati sui residenti o sulla densità abitativa direttamente sulla mappa, creare zone personalizzate, valutarne l'efficacia e stampare dettagliate cartine personalizzate per ogni distributore o per i vostri referenti di zona. Sarete perciò in grado di prendere decisioni rapide ed efficaci per portare a termine in modo brillante anche le distribuzioni urgenti su nuovi territori.

Pianificazione con Clusters

PTV Map&Market Print permette di pianificare i territori come dei clusters basati su segmenti di strada, ovvero è possibile generare delle aree corrispondenti a tratti di strada (cluster), in questo modo è possibile definire l'area di distribuzione ottima per i vettori.

I criteri per costruire i clusters sono la compattezza geografica ed il potenziale, nel caso in cui si vogliono avere delle aree della stessa dimensione.

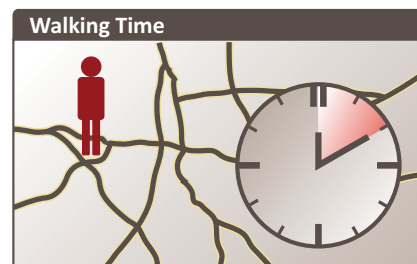
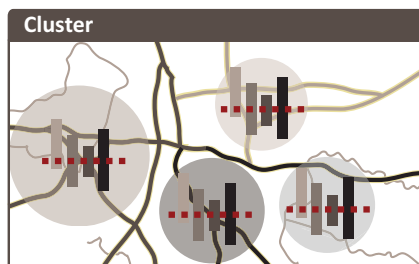
Radius Planning e calcolo della sequenza

La funzionalità di Radius Planning permette di assegnare con criteri di raggiungibilità i segmenti stradali agli uomini di distribuzione, con la possibilità di dividere le zone equamente fra le risorse.

Calcolo del tempo di percorrenza a piedi

Il calcolo del tempo di percorrenza a piedi (walking time) è un'altra funzionalità specifica e di utilità fondamentale, presente in **PTV Map&Market Print**. Nel calcolo di questo tempo è possibile anche tener conto del numero di abitazioni o cassette postali presenti nei segmenti stradali.

Solo con **PTV Map&Market Print** puoi pianificare a livello di segmenti stradali e calcolare il tempo di percorrenza a piedi di un'area.



PTV xServers:

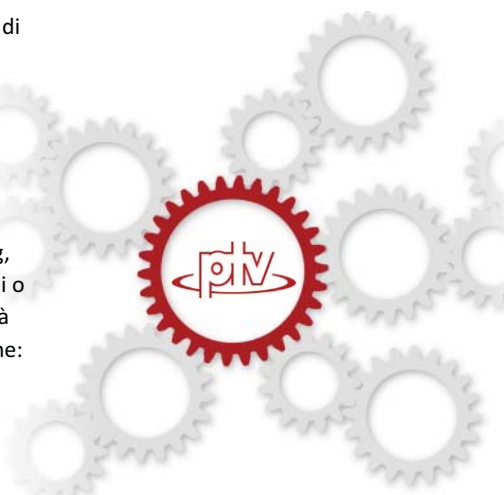
integrazione di funzionalità cartografiche in applicativi CRM e ERP.

PTV xServers

I **PTV xServers** sono la nuova generazione di componenti server basati unicamente su interfaccia standard Web Services (SOAP XML) per l'integrazione di funzionalità cartografiche in applicativi CRM e ERP.

I **PTV xServers** trovano una vasta applicazione nell'ambito del geomarketing, dove software house, integratori di sistemi o direttamente le aziende hanno la necessità di integrare funzionalità cartografiche come:

- ▶ geocodifica di un indirizzo,
- ▶ rappresentazione di punti su una mappa interattiva,
- ▶ visualizzazione di mappe digitali,
- ▶ pianificazione dei viaggi.



PTV xMarket Server

PTV xMarket Server è un componente server che consente di visualizzare sulla mappa i dati delle aziende (indirizzo, zone di vendita, etc.). Tutte le informazioni associate ad ogni punto, linea o area sulla mappa verranno rapidamente richiamate e mostrate sulla mappa.

Con **PTV xMarket Server** è inoltre possibile visualizzare le relazioni spaziali esistenti e scoprire nuove aree potenziali per sviluppare il tuo business.

Applicativi CRM: marketing, vendite e forza-vendita

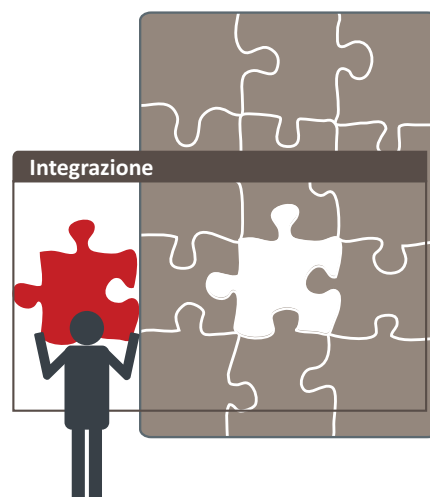
La visualizzazione su una mappa e le analisi spaziali dei dati dei clienti sono in grado di offrire funzionalità fondamentali per un sistema CRM.

I componenti di sviluppo **PTV** offrono funzionalità uniche:

- ▶ mappe digitali dettagliate,
- ▶ validazione e geocodifica di indirizzi,
- ▶ normalizzazione delle anagrafiche,
- ▶ visualizzazione sulla mappa di informazioni aggiuntive al click del mouse,
- ▶ ricerche di corridoio e di prossimità,
- ▶ calcolo di percorsi, tempi e distanze di viaggio,
- ▶ ottimizzazione della sequenza dei giri di visita.

Con i **PTV xServers** sarà possibile integrare nei sistemi CRM numerose funzionalità di ottimizzazione dei servizi di vendita. È possibile ad esempio visualizzare il calendario di visite insieme al dettaglio delle tappe da raggiungere e del percorso da compiere direttamente su una mappa digitale.

Gli agenti di vendita potranno così organizzare al meglio il proprio lavoro tenendo conto anche dei cambiamenti improvvisi di programma: se, ad esempio, un incontro commerciale viene spostato o annullato, o uno nuovo viene fissato, l'algoritmo di calcolo fornisce subito una nuova proposta di riorganizzazione del calendario delle visite.



Consulenza:

competenza e professionalità al tuo servizio

Servizi di consulenza

Sappiamo bene quanto è importante avere una guida nella definizione degli obiettivi aziendali e delle strategie per ottenere i risultati desiderati.

Noi possiamo offrirti, insieme al software **PTV Map&Market** e al supporto al suo utilizzo, anche servizi di consulenza a 360°, grazie alla competenza e professionalità del gruppo di lavoro.

Alcuni dei servizi che possiamo offrire in outsourcing:

- ▶ studi di Best Location per l'apertura di nuovi punti vendita;
- ▶ stima del fatturato di un nuovo punto vendita;
- ▶ ottimizzazione della rete distributiva;
- ▶ ottimizzazione delle aree della forza vendita;
- ▶ identificazione dei clienti a maggior potenziale;
- ▶ ricerca di nuovi clienti;
- ▶ individuazione del miglior piano di distribuzione di volantini pubblicitari;
- ▶ individuazione di zone dove comunicare l'apertura di un nuovo negozio o campagne promozionali;
- ▶ targetizzazione di campagne pubblicitarie;
- ▶ programmazione dei giri visita periodici.

Lavorare con i clienti

Questo approccio è consigliato per aziende strutturate, che dispongono di personale per seguire un progetto in collaborazione con i nostri esperti.

I nostri consulenti supporteranno i clienti nella definizione degli obiettivi e nell'integrazione con il Sistema Informativo per la preparazione dei dati. Attraverso l'uso di **PTV Map&Market** come strumento di supporto, elaboreranno diversi scenari da condividere.

Il vantaggio di questo tipo di approccio è la formazione del personale all'utilizzo del software e la rapidità nell'integrazione con il Sistema Informativo e della risoluzione dei problemi.

La sicurezza del risultato è data da un continuo feedback fra il consulente e il personale dell'azienda.

I progetti di ottimizzazione della forza vendita, sono particolarmente adatti a questa modalità operativa.



**Non hai tempo né risorse?
Non hai competenze specifiche
nel tuo team?**

Non preoccuparti:

noi faremo il lavoro per te.

**Ti aiuteremo nella definizione
degli obiettivi e ti daremo le
risposte che ti permetteranno di
sfruttare al meglio il tuo
potenziale.**

Mettici subito alla prova!

telefono: 800.25.35.15

email: geomarketing@ptv.it

Traffic Software
> **Logistics Software**
Transport Consulting

TPS-PTV
Perugia - Bologna

tel.: 800.25.35.15
e-mail: geomarketing@ptv.it
web: www.ptv.it

