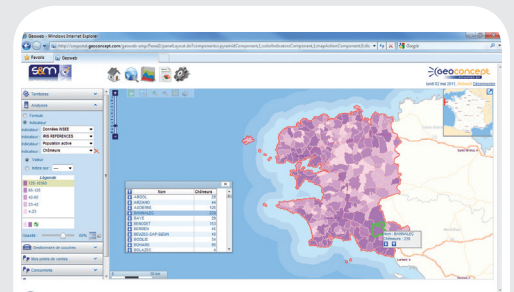


GeoConcept Sales & Marketing Portal

Le portail web 2.0 du géomarketing

GeoConcept Sales & Marketing Portal est un portail web donnant accès à des outils de reporting cartographique et d'études géomarketing en ligne. Couplée à des outils puissants et rapides pour l'accès aux bases de données, la solution GeoConcept Sales & Marketing Portal est conçue pour produire et diffuser avec simplicité et efficacité tous types d'études géomarketing sur intranet et Internet.



— Capacité d'analyse

Les outils éprouvés de géomarketing intégrés à GeoConcept Sales & Marketing Portal procurent une capacité d'analyse en ligne inégalée. L'utilisateur accède à des fonctionnalités de géocodage, de calcul de zones de chalandise, d'analyses thématiques, de simulation d'implantation... Il manipule des cartes, des tableaux, sélectionne ses zones d'étude et les analyses qui l'intéressent, crée ses propres zones de chalandise, édite des rapports...

— Ergonomie

L'interface du portail a été pensée pour être utilisée sans aucune formation préalable : des assistants guident l'utilisateur étape par étape. L'ergonomie de type web 2.0 procure un confort de navigation optimal. Un haut niveau d'interaction et une utilisation immédiate sont possibles grâce aux dernières technologies de programmation web (AJAX : Javascript et DHTML). Des icônes intuitives et des messages informatifs facilitent la navigation et les modules principaux sont en permanence présents et accessibles.

— Partage

GeoConcept Sales & Marketing Portal est un outil de business intelligence géographique qui a pour but de diffuser la connaissance au sein des différents services des organisations. Selon le métier de l'utilisateur ou son activité dans l'entreprise, son profil est reconnu et autorise la manipulation de certaines fonctionnalités et l'accès à des zones d'étude définies. Cette interactivité permet d'échanger facilement et de diffuser la bonne information à la bonne personne.

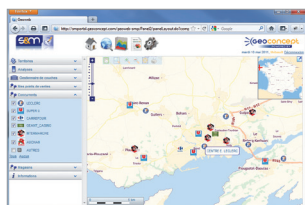
— Administration

L'architecture web de la solution offre une grande souplesse en termes de profils utilisateurs ainsi qu'un haut niveau de sécurité des accès. L'organisation de l'entreprise est parfaitement respectée : l'administrateur gère les droits de chacun, l'expert produit et met à disposition des modèles d'études que les utilisateurs opérationnels utilisent en apportant leur connaissance terrain. Via une interface dédiée, l'administrateur accède rapidement aux différents profils et peut aisément en modifier les caractéristiques.

Découvrez les principales fonctionnalités de GeoConcept Sales & Marketing Portal 2.0

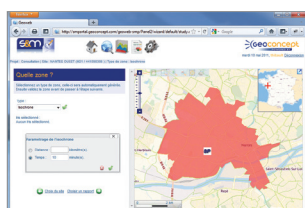
Géocodage

GeoConcept Sales & Marketing Portal offre à la fois la possibilité de faire du géocodage de masse (à la demande ou automatiquement) et du géocodage interactif unitaire, pour positionner par exemple des clients ou simplement un ponctuel.



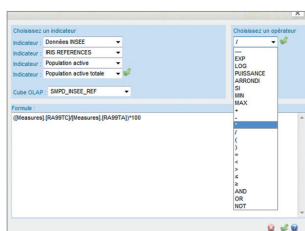
Zones de chalandise

De multiples possibilités de réalisation de zones de chalandise sont disponibles : isochrones, zones de clientèle, zones manuelles...



Analyse

L'utilisateur cartographie un indicateur simple sous forme d'un volume, indice ou ratio et peut également construire directement ses propres indicateurs. Les analyses géomarketing sont générées à la volée de façon simple et pertinente sur des territoires ajustés : calcul de zones de chalandise, analyses thématiques, simulation d'implantation...



Simulation

Des méthodes d'analyse plus avancées permettent de modéliser les données et d'accéder ainsi à différents types de simulation : implantation d'un nouveau site, modification d'environnement (impacts d'un déplacement de site, de l'ajout d'un concurrent...), estimation du chiffre d'affaires d'une nouvelle implantation...

Statistiques

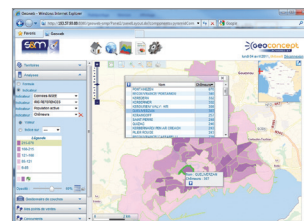
La génération automatique d'informations statistiques sur les territoires d'étude permet de mettre en place des tableaux d'indicateurs précis et pertinents pour le suivi et l'analyse des activités.

Demandes

Au-delà de la diffusion, le portail est également un lieu d'expression pour remonter des informations de type demande de rapport, repositionnement d'un POI... Une interface dédiée permet à chaque utilisateur de suivre ses demandes en cours.

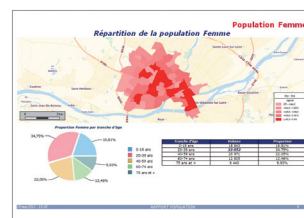
Marketing Direct

La solution permet de préparer efficacement tout type de campagne marketing de proximité (imprimés sans adresse, courriers, mails...). Le ciblage des opérations est optimisé et les taux de retours sont plus élevés.



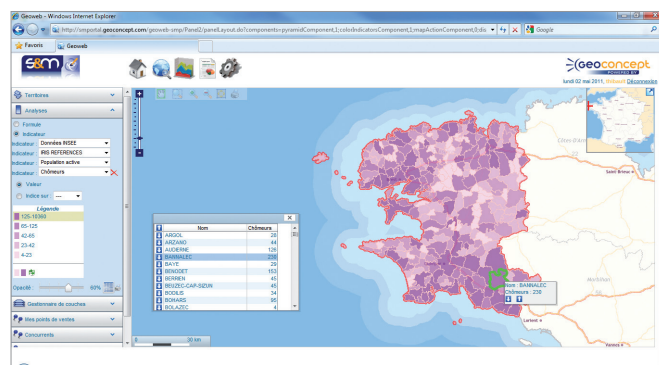
Rapports

A partir d'une grande variété de modèles préétablis, des rapports sont générés automatiquement ou à la demande et visualisés directement dans l'application sous différents formats (XLS, DOC, PDF...). Ces rapports peuvent être restreints à un sous-ensemble d'utilisateurs ou diffusés largement.



Sécurité

Pour une navigation sans risque, Sales & Marketing Portal intègre un certain nombre d'éléments de sécurité : outils d'administration centralisés, connexion authentifiée à l'annuaire LDAP de l'entreprise, gestion des utilisateurs, maîtrise de la restriction d'accès aux territoires et aux analyses...



Représentation d'une thématique et des données associées