



Geomarketing News

GfK veröffentlicht RegioGraph 2023

23. März 2023

Thomas Muranyi
Public Relations
T +49 911 395 4928
thomas.muranyi@gfk.com

Update der Geomarketing-Software ab sofort verfügbar

Bruchsal, 23. März 2023 – GfK liefert ab sofort die neueste Version der Geomarketing-Software RegioGraph aus. RegioGraph 2023 enthält neben aktualisierten Karten und Kaufkraftdaten auf Stand 2023 zahlreiche Neuerungen. So können Anwender zukünftig Gebiete mit Firmenverbänden planen, in einem Aktivitätenprotokoll Gebietsplanungsschritte einsehen, ihre Gebiete nach Wochentagsgebieten unterteilen oder sich Fahrzeitzonen innerhalb von Gebietsgrenzen berechnen lassen.

RegioGraph bietet Unternehmen aller Branchen eine einfach bedienbare und zugleich leistungsstarke Softwarelösung für alle Entscheidungen mit Ortsbezug, etwa Markt- und Zielgruppenanalysen, die Planung und Optimierung von Vertriebsgebieten sowie zur Expansionsplanung. Mithilfe der Software können sie ihre internen Daten wie Kunden und Umsätze auf digitalen Landkarten visualisieren und mit feinräumigen Potenzialdaten wie der bereits enthaltenen GfK Kaufkraft 2023 verknüpfen. So erkennen Anwender auf einen Blick, wo das Unternehmen Schwächen in Bezug auf die Marktbearbeitung hat, wo neue Marktchancen zu finden sind und wie diese effizient erschlossen werden können. Die Einsatzgebiete von RegioGraph reichen von der Zielgruppenlokalisierung, Sortiments- und Marketingoptimierung über die Vertriebsgebietsplanung bis hin zur Konzeption effektiver Filial- oder Liefernetzwerke.

GfK GeoMarketing GmbH
www.gfk.com/geomarketing-de
geomarketing@gfk.com

Geschäftssitz Bruchsal:
Werner-von-Siemens-Str. 2-6
Gebäude 5109
76646 Bruchsal
T +49 911 395 2222
F +49 911 395 2929

Standort Nürnberg:
Sophie-Germain-Straße 3-5
90443 Nürnberg

Geschäftsführer:
Doris Steffen

Amtsgericht Mannheim
HRB 250872
Ust-ID: DE 143585033

Patrick de la Chaux, Produktmanager und Schulungsleiter für RegioGraph im Bereich Geomarketing von GfK, kommentiert: „Mit

RegioGraph 2023 können Anwender nun noch schneller komplexe Analysen einfach per Knopfdruck durchführen. Die Neuerungen der Software zielen darauf ab, Kundenwünsche umzusetzen, die Arbeitserleichterungen und Prozessoptimierungen bewirken. So können ab dieser Version zum Beispiel Fahrzeitzonen innerhalb von Gebietsgrenzen berechnet werden, um auf einen Blick zu erkennen, wie weit ein Mitarbeiter fahren kann, um so die maximale Erreichbarkeit im Gebiet zu erzielen. Außerdem war es uns wichtig, das Add-on RegioGraph

TeamConnect weiterzuentwickeln, um die digitale Zusammenarbeit im Team zu erleichtern und den Außendienstmitarbeitern ein Tool an die Hand zu geben, mit dem sie ihre Gebiete und Standorte schnell und unkompliziert von unterwegs aufrufen und analysieren können.“

Neuerungen 2023:

- Gebietsplanung mit Firmenverbänden: Filialkundenbesuche werden – über Gebietsgrenzen hinaus – einer Verbundzentrale zugeordnet. So erkennen Nutzer auf einen Blick die Verbundbesuche und die Auswirkung auf die Gebietsbesuche.
- Erstellung eines Aktivitätenprotokolls: Die Planung von Gebieten erfolgt automatisch in einem neuem Layer mit neuer Gebietsstruktur. Alle Planungsschritte und -kriterien werden im Protokoll hinterlegt, damit User ihre Arbeitsschritte auch später noch nachvollziehen können.
- Gebietsunterteilung nach Wochentagsgebieten: Außendienstgebiete können ab sofort nach Wochentagen unterteilt werden, um Kundenbesuche noch effizienter zu planen.
- Berechnung von Fahrzeitzonen innerhalb von Gebietsgrenzen: Durch Gebietsbegrenzungen werden Fahrzeitzonen optimal berechnet. So erkennen Anwender genau, wie weit ein Mitarbeiter fahren kann, und erzielen die maximale Erreichbarkeit im Gebiet.
- Auswahl nach Fahrzeitzone in RegioGraph TeamConnect: User können ab sofort aus verschiedenen geografischen Komponenten wie Fahrzeitzone, Entfernung, Sichtfenster oder freies Polygon ihren bevorzugten Einzugsbereich auswählen.
- Kundenselektion: Nutzer können in RegioGraph TeamConnect Kunden selektieren oder die verschiedenen geografischen Auswahlmöglichkeiten mit der Selektion kombinieren.
- Aktuelle Karten und Daten (Kaufkraft, Einwohner und Haushalte) für Deutschland, Österreich und die Schweiz auf Stand 2023 bzw. für ein anderes europäisches Land nach Wahl (jeweils neuester verfügbarer Stand) sind in der Software standardmäßig enthalten.

Über RegioGraph

Die Software RegioGraph wird seit 1991 von GfK im Bereich Geomarketing entwickelt und ist eine Komplettlösung für alle Fragestellungen mit Ortsbezug in Vertrieb, Marketing, Controlling und Expansion. Aufgrund seiner innovativen Produktentwicklungsstrategie wurde RegioGraph vielfach ausgezeichnet und ist mit rund 40.000 Anwendern die meistgenutzte Geomarketing-Lösung in Deutschland. Für den internationalen Einsatz bietet GfK eine englische Version und weltweite digitale Karten als Basis zur genauen Verortung von Adressen und anderen Daten.

Die Desktopversionen von RegioGraph – Analysis, Planning und Strategy – enthalten standardmäßig die GfK Kaufkraft sowie digitale Landkarten für Deutschland, Österreich und die Schweiz auf Stand 2023 oder ein europäisches Land nach Wahl. Bei RegioGraph Strategy ist



zudem die Integration von Mikrodaten zur straßenabschnittsgenauen Analyse von B2C- und B2B-Potenzialen möglich. Für alle Versionen ist zudem das Add-on RegioGraph TeamConnect erhältlich, welches ermöglicht, Ergebnisse online mit Kollegen zu teilen, um ihnen aktuelle Einsichten in die Planung zu geben.

Weitere Informationen zur Geomarketing-Software RegioGraph von GfK finden Sie unter www.regiograph.de.

Grafiken in Druckauflösung finden Sie [hier](#).

GfK. Growth from Knowledge.

Seit über 85 Jahren vertrauen uns Kunden weltweit, indem wir sie bei geschäftskritischen Entscheidungsprozessen rund um Verbraucher, Märkte, Marken und Medien unterstützen. Mit unseren verlässlichen Daten und Erkenntnissen, kombiniert mit fortschrittlicher künstlicher Intelligenz, haben wir den Zugang zu umsetzbaren Handlungsempfehlungen in Echtzeit revolutioniert, die die Marketing-, Vertriebs-, und Organisations-Effektivität unserer Kunden und Partner steigern. Auf diese Weise versprechen und liefern wir Wachstum durch Wissen – **Growth from Knowledge**.