

Geomarketing mit PTV Map&Market

Geoanalysen, Standort- und Gebietsplanung



Geoanalysen, Standort- und Gebietsplanung mit PTV Map&Market

Mindestens 80% Ihrer Unternehmensdaten haben einen geografischen Bezug. Denken Sie nur an Ihre Kunden- oder Standortadressen und damit verbundene Attribute wie Umsatz oder A-B-C-Klassifizierung. Machen Sie aus Ihren Daten verwertbare, transparente Informationen und schaffen Sie so eine sichere Entscheidungsgrundlage!

PTV Map&Market sichert Ihnen jederzeit den Überblick über Ihre Zielgruppen, Märkte, Gebiete, Zustellbezirke oder Absatzpotenziale. Sie können neue und bestehende Märkte analysieren und zielgerichtet bearbeiten, Potenziale aufspüren, Standorte und Vertriebsgebiete überprüfen, optimieren oder neu planen.

PTV hat mehr als 30 Jahre Erfahrung in digitaler Geografie. Mit PTV Map&Market planen und bewerten Sie immer auf der Basis hochwertiger Karten und detaillierter Straßennetze für Deutschland, Europa und die Welt.

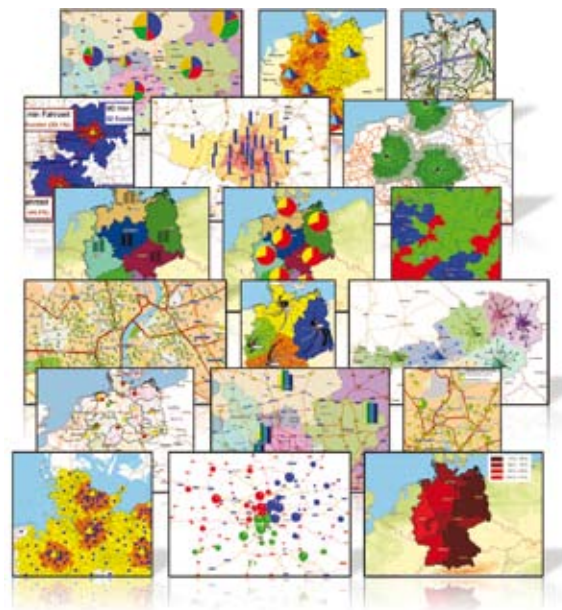
Visualisieren und analysieren Sie Ihre Märkte, Kunden, Umsätze, Marktpotenziale

Für mehr Transparenz

Eine Landkarte sagt mehr als 1.000 Listen: Mit PTV Map&Market können Sie Ihre Unternehmensdaten übersichtlich und transparent auf einer digitalen Karte darstellen. Sie erkennen sofort Ihre A-, B- und C-Kunden, sehen umsatzstarke Vertriebsgebiete oder ungenutzte Absatzpotenziale. Beantworten Sie mit einem Blick auf die Karte wichtige Fragen für Vertrieb, Marketing oder Controlling.

Dies und noch mehr zeigt Ihnen PTV Map&Market:

- ▶ Welche Filialen machen am meisten Umsatz?
- ▶ Wo sind Ihre umsatzstärksten Kunden?
- ▶ Gibt es „weiße Flächen“ bei Ihren Vertriebsgebieten?
- ▶ Wo werden Absatzpotenziale gut, wo nur unzureichend genutzt?
- ▶ Sind Ihre Kunden den richtigen Standorten zugeordnet?
- ▶ Welche Einzugsbereiche haben Ihre Standorte?
- ▶ Wie hoch ist das Kaufkraftpotenzial für die geplante Filiale?
- ▶ Wo ist Ihre Zielgruppe besonders stark vertreten?
- ▶ Wo sind Ihre Wettbewerber?
- ▶ Wie sehen Ihre Warenströme aus?



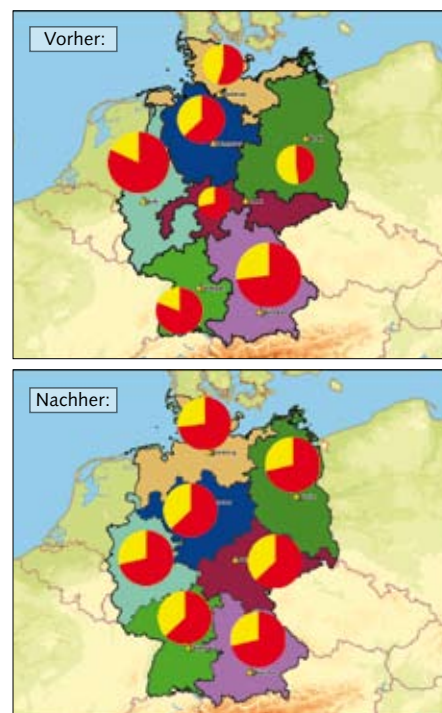
PTV Map&Market bietet zahlreiche Visualisierungs- und Analysemöglichkeiten für Ihre Daten.

Planen Sie gleichwertige Vertriebsgebiete

Für mehr Effizienz

Eine optimale und effiziente Marktdurchdringung erreichen Sie nur mit einer guten Vertriebsstruktur. Mit PTV Map&Market planen Sie gleichwertige Vertriebsgebiete. PTV Map&Market berücksichtigt dabei Fahrtfernungen und Fahrzeiten und schneidet die Gebiete geografisch optimal zu:

- ▶ Bestimmen Sie mit PTV Map&Market die optimale Anzahl an Vertriebsgebieten.
- ▶ Planen Sie gleichwertige Vertriebsgebiete: Schneiden Sie Ihre Vertriebsgebiete so zu, dass sie hinsichtlich bestimmter Kenngrößen ausgeglichen sind: beispielsweise Absatzpotenzial, Umsatz, Kundenanzahl. Selbstverständlich können Sie auch andere Kenngrößen bestimmen.
- ▶ Gestalten Sie Ihre Vertriebsgebiete so, dass die Mitarbeiter weniger Zeit auf der Straße verbringen und somit mehr Zeit für die Kundenbetreuung haben.
- ▶ Lassen Sie sich sekundenschnell Alternativszenarien („Was wäre wenn“) berechnen: Wie würden sich alternative Wohnorte / Standorte auf die Gebietsaufteilung auswirken? Wie würde sich eine alternative Gebietsstruktur (mehr / weniger / andere Gebiete) auf Ihre Kennzahlen auswirken? Wie hoch sind mögliche Einsparungen bei alternativen Gebieten?



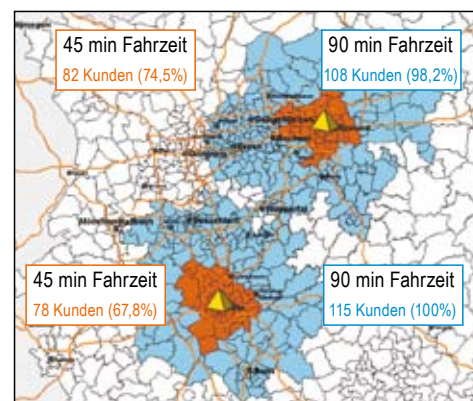
Gleichwertige, geografisch kompakte Gebiete (unten) sorgen für effizienteren Vertrieb.

Planen Sie Standorte und Filialnetze auf sicherer Basis

Für mehr Entscheidungssicherheit

Lage, Lage, Lage: Diese drei Hauptregeln gelten für alle Standortentscheidungen. PTV Map&Market liefert Ihnen die Basis, um Standorte planen und bewerten zu können, und garantiert, dass Sie die entscheidenden Fragen richtig beantworten:

- ▶ Sie sind auf Expansionskurs — wo sollten Sie neue Filialen eröffnen?
- ▶ Wie viele Standorte benötigen Sie, um Ihre Kunden optimal zu betreuen, und wo sollten diese sein?
- ▶ Wie viele Filialen benötigen Sie, um Ihr Umsatzpotenzial zu realisieren? Wo sollten diese eröffnet werden?
- ▶ Wie sollte Ihr Filialnetz nach der geplanten Restrukturierung aussehen?
- ▶ Wie viele Personen können den geplanten Standort in 15 Fahrminuten oder zehn Fahrkilometern erreichen?



Mit PTV Map&Market planen Sie optimale Standorte.



Mehr Transparenz für Marketing, Vertrieb, Controlling ...

Stellen Sie mit PTV Map&Market Ihre Unternehmensdaten übersichtlich dar und machen Sie regionale Zusammenhänge sichtbar. Sie können Ihre Daten pro Gebiet (z. B. PLZ-Gebiete, Gemeindegebiete, aber auch Ihre individuellen Gebiete wie RPM-Grenzen der Pharmaindustrie) oder auf Adressbasis anzeigen. Jede Datenkategorie wird auf einer eigenen Ebene dargestellt, die Sie beliebig anzeigen oder ausblenden können.

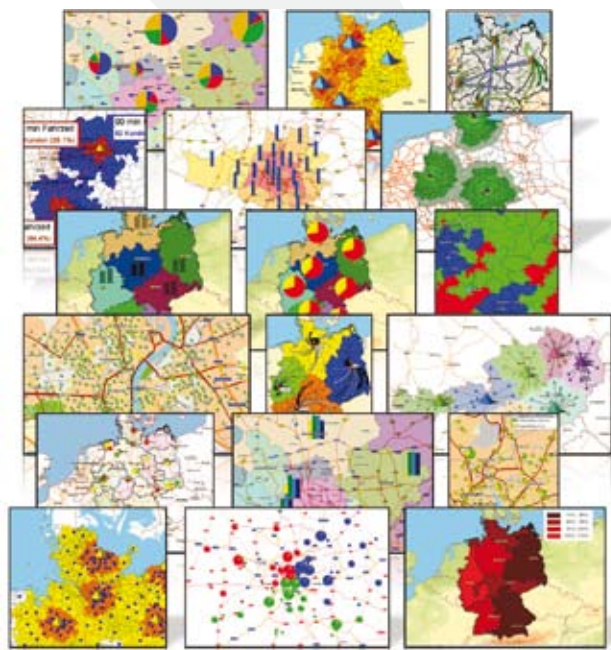
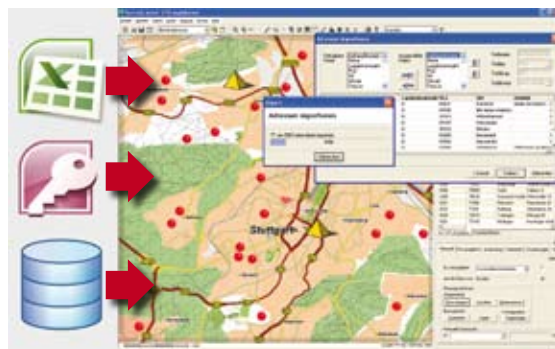
PTV Map&Market bietet zahlreiche Visualisierungs- und Analysemöglichkeiten, abhängig von Ihrer Datenbasis. Typische Beispiele sind:

- ▶ **A-/B-/C-Kundensegmentierung:** Wo sind Ihre umsatzstärksten Kunden?
- ▶ **Absatzpotenzial:** Wie viel Umsatz können Sie in einem bestimmten Gebiet (z. B. PLZ-Gebiete) machen?
- ▶ **Umsatzauswertungen pro Produktgruppe:** Welche Produkte sind wo besonders erfolgreich?
- ▶ **Umsatzauswertungen pro Standort oder Gebiet:** Wie hoch sind Ihre Umsätze? Wo gab es welche Umsatzveränderungen?
- ▶ **Erreichbarkeitszonen nach Straßenkilometern oder Fahrzeit (Isochrone):** Welches Gebiet können Ihre Mitarbeiter mit 25 Minuten Fahrzeit abdecken? Welche Einzugsbereiche haben Ihre Standorte?
- ▶ **Gebietsdarstellung:** Wie sind Ihre Gebiete geschnitten? Gibt es „weiße Flächen“, die keinem Vertriebsgebiet zugeordnet sind?
- ▶ **Kundenzuordnung:** Sind Ihre Kunden den richtigen Standorten zugeordnet?
- ▶ **Wettbewerbsanalyse:** Wo sind Ihre Wettbewerber? Wie hoch ist die Wettbewerberdichte in einem bestimmten Gebiet?
- ▶ **Portfolioanalyse:** Wie hoch oder niedrig ist der Umsatz in einem Gebiet gemessen am Umsatzpotenzial?
- ▶ **Marktpotenzialanalyse:** Wo wohnt Ihre Zielgruppe? Wo ist die Bevölkerung besonders kaufkräftig?
- ▶ **Warenströme:** Wie sehen Ihre Fracht- und Warenlieferungen aus?

... in drei einfachen Schritten:

1 Daten importieren und geokodieren – weltweit

Sie können Ihre Daten aus allen gängigen Formaten in PTV Map&Market importieren: beispielsweise aus Excel, Textdateien (z. B. csv, txt), Access oder direkt aus Ihrer Datenbank. Während des Imports werden alle Adressen geokodiert und die Richtigkeit der Adressen überprüft. Ihre Daten werden weltweit auf der Karte angezeigt, in fast allen Ländern Europas sowie in Nordamerika sogar straßenabschnittsgenau. Unvollständige Adressen können Sie auf Wunsch manuell direkt auf der Karte nachgeokodieren.



2 Märkte, Kunden und Umsätze analysieren, manuell planen

Auf einen Blick sehen Sie nun Ihre Kunden, Standorte, Umsätze und Absatzpotenziale. Ihre Unternehmenszahlen werden als Säulen- oder Kreissektorendiagramme direkt auf der Karte abgebildet. Per Mausklick zeigen Sie dazugehörige Textkommentare aus Ihrer Datenbank an. Wählen Sie aus, wie detailliert Sie Straßennetze oder Orte sehen wollen, blenden Sie Gebietsgrenzen ein und aus oder zoomen Sie bis auf Hausnummerenebene, um Ihre Kunden feinträumig unter die Lupe zu nehmen. Klassifizieren Sie Ihre Daten durch unterschiedliche Farben, Formen oder Größen der Symbole.

Starten Sie nun mit den aussagekräftigen Analysen und Auswertungen, die PTV Map&Market bietet. Außerdem können Sie direkt erste manuelle Planungen vornehmen: Ein Kunde ist offensichtlich einem falschen Standort zugeordnet? Verbinden Sie ihn per Mausklick mit dem richtigen Standort. Bei jedem Planungsschritt sehen Sie direkt die Auswirkungen – sowohl in den tabellarischen Unternehmensdaten als auch auf der Landkarte.

3 Präsentieren

Präsentieren Sie ihre Ergebnisse und überzeugen Sie Vorgesetzte, Kollegen oder Kunden mit aussagekräftigen Landkarten. Sie können Karten und Analyseergebnisse als Bilddatei exportieren und sie beispielsweise in Powerpoint oder Word verwenden. Selbstverständlich sind auch Ausdrücke in allen Formaten möglich.



Mehr Effizienz durch gleichwertige Vertriebsgebiete

Optimale Vertriebsgebiete sind die Voraussetzung für eine erfolgreiche Marktbearbeitung. Bei der Planung spielen viele Faktoren eine Rolle: Die Gebiete sollen alle Kunden und Zielregionen abdecken und möglichst lückenlos sein. Jedes Gebiet muss genügend Marktpotenzial aufweisen.

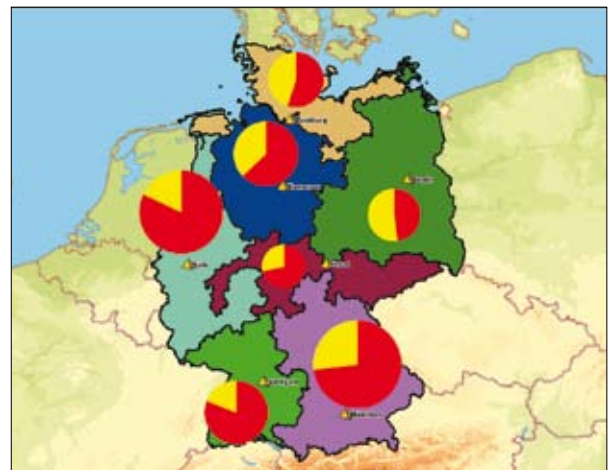
Die Auslastung der Vertriebsmitarbeiter sollte bestimmte Werte weder über- noch unterschreiten.

Gleichzeitig ist darauf zu achten, dass die Gebiete gleichwertig sind. Dabei spielen nicht nur Marktpotenzial oder Umsatzdaten eine Rolle, sondern auch Kundenanzahl oder Arbeitslast.

PTV Map&Market begrenzt die Gebiete nach Luftlinie, Straßenkilometer, Fahrzeiten oder Fahrtkosten. So kommen geografisch kompakte Gebiete zustande, die von den Vertriebsmitarbeitern effizient bearbeitet werden können gemäß dem Motto: Wenig Zeit auf der Straße, viel Zeit beim Kunden.

1 Ist-Situation analysieren

Importieren Sie Ihre Daten in PTV Map&Market und nehmen Sie Ihre Vertriebsgebiete unter die Lupe: Sind die Gebiete ausgeglichen? Wie hoch ist das Umsatzpotenzial pro Gebiet? Wird es von Ihren Mitarbeitern ausgeschöpft oder sogar übertroffen? Können Sie Ihren Kundenstamm optimal betreuen? Müssen Sie Gebiete neu zuschneiden, zusammenfassen oder teilen? Mit PTV Map&Market erhalten Sie aussagekräftige Darstellungen und Reports.



2 Planungsziele definieren, Optimierungsparameter auswählen

Definieren Sie, nach welchen Kriterien Sie Ihre Gebiete gleichwertig gestalten wollen: Umsatz, Potenzial, Kundenanzahl oder andere Kriterien. Begrenzen Sie die Gebietsgröße, indem Sie für diese Kriterien Maximalwerte vorgeben. PTV Map&Market berechnet immer geografisch möglichst kompakte Gebiete und kann dabei nicht nur Straßenkilometer, sondern auch Fahrzeiten oder Fahrtkosten berücksichtigen – je nach Ihren Anforderungen. Für die Berechnung von Fahrzeiten und Fahrtkosten können Sie sogar individuelle Fahrzeugprofile wählen.

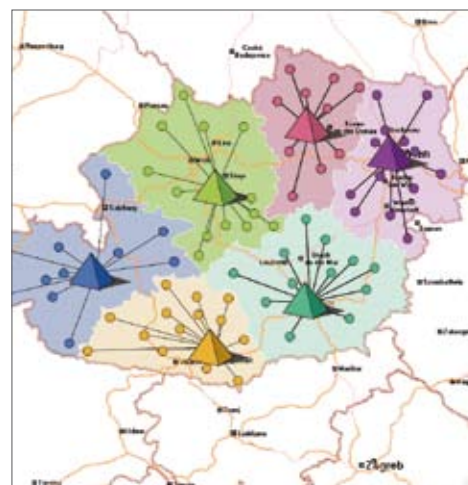




3 Gebiete planen – Neuplanung oder Restrukturierung

Per Knopfdruck können Sie nun Ihre Gebietsstruktur optimieren. Gehen Sie beliebig viele „Was-wäre-wenn“-Szenarien durch: Drehen Sie an Ihren Maximalwerten für die Gebietsgröße oder an Auslastungszahlen, gewichten Sie Marktpotenziale stärker oder schwächer, kalkulieren Sie mit mehr oder mit weniger Mitarbeitern. Planen Sie auf Ebene von PLZ-Gebieten oder Gemeinden. Natürlich können Sie auch auf Adressebene (üblicherweise Ihrer Kundenadressen) planen. PTV Map&Market zeigt Ihnen sekundenschnell die verschiedenen Szenarien und ihre Auswirkungen.

Viele unserer Kunden wollen im Nachgang noch manuelle Feinjustierungen vornehmen, indem sie beispielsweise einen Kunden einem anderen Vertriebsgebiet zuordnen. Das geht in PTV Map&Market ganz einfach per Mausklick.



4 Vertriebsmitarbeiter überzeugen

Sie haben jetzt eine effiziente Struktur mit gleichwertigen Gebieten, die Ihre Rahmenbedingungen optimal berücksichtigt. Durch Landkarten und übersichtliche Tabellen pro Gebiet überzeugen Sie nicht nur Vorgesetzte, sondern auch Vertriebsmitarbeiter. Denn Sie können zeigen: Ihre Gebietsplanungen sind transparent, führen zu ausgeglichenen Gebieten und sorgen somit für effiziente Vertriebsarbeit. Übrigens: Mit einer speziellen Seriendruckfunktion drucken Sie automatisch Vertriebsgebiete einzeln aus, ohne dass Sie jeweils einen neuen Kartenausschnitt wählen müssen.



Mehr Entscheidungssicherheit bei der Standort-, Filial- und Expansionsplanung

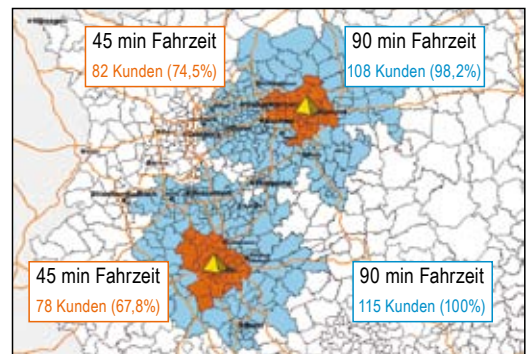
Egal ob Filialen, Niederlassungen, Mitarbeiterwohnorte oder Depots: Mit PTV Map&Market treffen Sie die richtigen Standortentscheidungen. Sie möchten expandieren und neue Filialen eröffnen? PTV Map&Market sagt Ihnen, wie viele neue Filialen Sie benötigen und wo ihre Standorte sein sollten. Natürlich unter Berücksichtigung von bestehenden

Filialen, von Kundenreichbarkeiten, Wettbewerbern und Umsatzpotenzialen. In „Was-wäre-wenn“-Szenarien können Sie mehrere Alternativen durchspielen und die jeweiligen Folgen analysieren. Natürlich können Sie auch ganz neue Standortnetze planen („Grüne-Wiese“-Planung) – entweder als Vergleichsmöglichkeit zu Ihren tatsächlichen Standorten, oder bei Markt-

eintritt in eine neue Region. Sie suchen Depots oder Lager für Ihre Lieferlogistik? Oder Sie möchten die optimalen Wohnorte für neue Außendienstmitarbeiter kennen? PTV Map&Market berücksichtigt Straßenkilometer sowie Fahrzeiten und berechnet Fahrt- bzw. Frachtkosten – sogar für wählbare individuelle Fahrzeugprofile.

1 Ist-Situation analysieren

Importieren Sie Ihre Daten und analysieren Sie Ihre derzeitigen Standorte: Welches sind die umsatzstärksten Filialen? Welchen Standorten sind welche Kunden zugeordnet? Wie groß sind die Einzugs- oder Vertriebsgebiete der Standorte? Welche Zonen können Sie innerhalb 30 Minuten Fahrzeit oder 20km Fahrstrecke erreichen? Benötigen Sie neue Filialen oder Standorte, um Ihr Absatzpotenzial zu realisieren? Wie viel Prozent Ihrer Kunden erreichen Sie in x Minuten, wie viel Prozent in y Minuten Fahrzeit (Deckungsgradanalyse)?



Mit PTV Map&Market planen Sie optimale Standorte.



2 Ziele definieren, Optimierungsparameter wählen

Wollen Sie zusätzliche Filialen planen? Möchten Sie wissen, wie viele Filialen Sie optimalerweise benötigen? Möchten Sie verschiedene Szenarien durchspielen? Interessiert Sie eine „Grüne-Wiese“-Planung, also eine komplette Neuplanung, oder planen Sie auf Basis eines bestehenden Filialnetzes? Wollen Sie optimale Wohnorte für neue Außendienstmitarbeiter festlegen? Nach welchen Kriterien müssen die dazugehörigen Gebiete ausgeglichen sein (Umsatz, Anzahl Kunden etc.)? Oder benötigen Sie Depotstandorte für Ihre Transportlogistik, so dass die Transportkosten der entscheidende Faktor sind? Definieren Sie Ihre Planungsziele und legen Sie Parameter fest, die bei der Planung beachtet werden müssen.

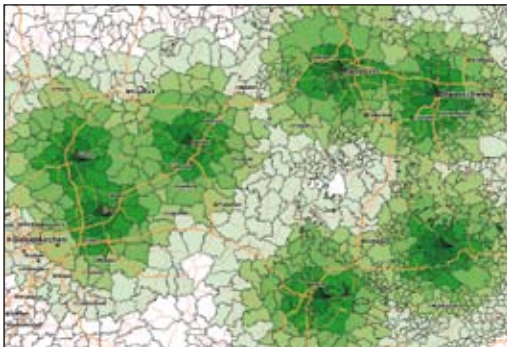
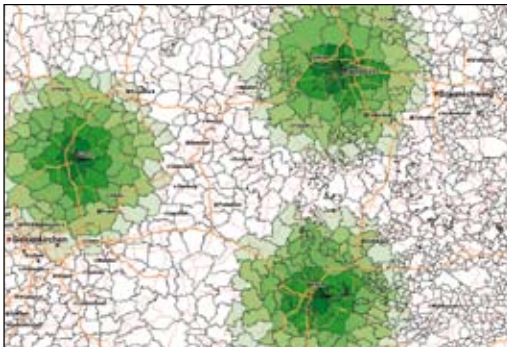


3 Standorte planen – Beispiel Expansionsplanung

Mit PTV Map&Market planen Sie auf Knopfdruck neue Standorte. Lassen Sie eine optimale Standortanzahl ermitteln oder geben Sie die Anzahl vor. Je nach Ihren Planungszielen werden Ihre aktuellen Kundendaten ebenso berücksichtigt wie Potenzialdaten, die Besuchsfrequenz bei Kunden oder Ihre Warenströme.

Ihre Standorte werden so gewählt, dass das dazugehörige Einzugs- bzw. Vertriebsgebiet geografisch kompakt ausfällt. Je nach Zielsetzung verbringt der Außendienst somit wenig Zeit auf der Straße. Oder Ihre Kunden sind immer schnell am nächsten Standort. Oder Ihre Transportkosten sinken. PTV Map&Market plant übrigens nicht nur mit Luftlinienentfernungen oder Straßenkilometern, sondern mit realen Fahrzeiten – für ein praxisgerechtes Planungsergebnis.

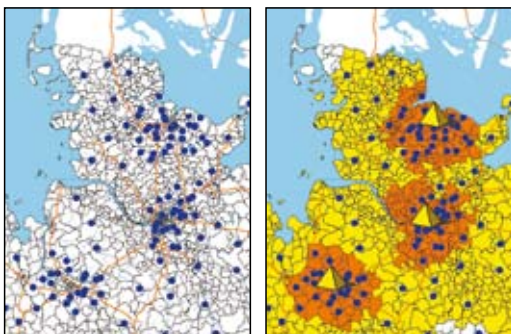
Mit PTV Map&Market können Sie immer alternative „Was-wäre-wenn“-Szenarien durchspielen. Verändern Sie Ihre Planungsparameter und sehen Sie in Sekundenschnelle, welche Auswirkungen sich dadurch auf die Standortplanung ergeben. Oder lösen Sie sich ganz von Ihrem existierenden Standortnetz und spielen Sie eine „Grüne-Wiese“-Planung, also eine Neuplanung durch.



Optimale Abdeckung durch Expansion des Filialnetzes (unten).

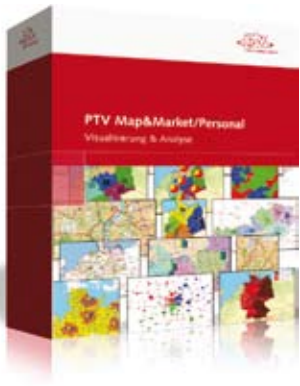
4 Standorte planen – Beispiel Neuplanung

Sie bereiten den Markteintritt in eine neue Region vor und wollen dafür Standorte planen? Oder möchten Sie als Gedankenspiel eine Neuplanung für ein existierendes Standortnetz vornehmen? PTV Map&Market ermittelt die optimale Filialanzahl oder übernimmt Ihre gewünschte Anzahl, und plant die besten Standorte inklusive der Vertriebs- bzw. Einzugsgebiete. Dabei berücksichtigt PTV Map&Market die Schwellenwerte, die Sie vorgeben: beispielsweise zum Absatzpotenzial, zur Kundenanzahl oder zur Zielgruppendichte.



Neue Standorte zur optimalen Betreuung der Kunden (blau).

PTV Map&Market – die Pakete



PTV Map&Market/Personal

Der Einstieg: Geovisualisieren, analysieren und manuell planen

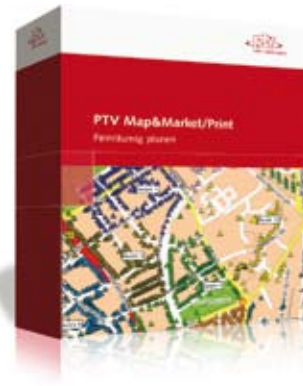
Unsere Einstiegslösung in das Geomarketing, mit zahlreichen räumlichen Visualisierungs- und Analysefunktionen. Zusätzlich können Sie manuelle Planungen vornehmen, beispielsweise neue Kundenzuordnungen per Mausklick. Bereits dabei: straßenabschnittsgenaue Adressgeokodierung, Straßenkilometerberechnung, detaillierte Länderkarte Ihrer Wahl mit routingfähigem Straßennetz, deutschlandweite Gebietsgrenzen und demografische Daten.



PTV Map&Market/Planner

Das Profitool: Optimale Gebiete und Standorte planen

Planen Sie Vertriebsgebiete, Filialnetze, Standortexpansionen oder auch Logistikstrukturen. Geben Sie vor, nach welchen Kriterien Gebiete oder Standorte errechnet werden sollen. Simulieren Sie sekundenschnell verschiedene Alternativszenarien und sehen Sie die Auswirkungen auf Ihre Kennzahlen. Alle Planungen werden auf Basis von Straßenkilometern, Fahrzeiten oder Fahrtkosten berechnet.



PTV Map&Market/Print

Feinräumig: Direktmarketing, Haushaltszustellung, Entsorgung

Bei feinräumigen Planungen auf Straßensegmentebene kommt Map&Market/Print zum Einsatz. Identifizieren Sie Wohngebiete mit hoher Zielgruppendichte, planen Sie Zustellbezirke, messen Sie hausgenau den Erfolg Ihrer Marketing-Maßnahmen. Darüber hinaus können Zustelldienste die optimale Gangfolge für die Zusteller ermitteln. Wegen der feinräumigen Planungsmöglichkeiten ist PTV Map&Market/Print auch bei Entsorgungsunternehmen im Einsatz.



PTV Map&Market/Premium

Komplettlösung für den Außendienst

Dieses Planungssystem unterstützt Sie konsequent bei der strategischen und taktischen Tourenplanung für Ihre gesamte Feldorganisation. Erstellen Sie auslastungsoptimierte Tourenpläne unter Berücksichtigung aller eingestellten Restriktionen, Kundenwünsche und Besuchszyklen. Simulieren Sie strate-

gische Planungsvarianten. Gewinnen Sie zuverlässige Entscheidungsgrundlagen für Ihre Personalplanungen.

Natürlich können Sie mit PTV Map&Market/Premium auch optimale Standorte und Gebiete planen – die Basis für jede Tourenplanung. Lesen Sie mehr über PTV Map&Market/Premium in unserer Broschüre zur Außendienststeuerung und -optimierung.

Die wichtigsten Funktionen im Überblick

PTV Map&Market – die Pakete	Personal	Planner	Print	Premium
Daten importieren aus MS Excel, MS Access, Textdateien (z. B. csv, txt) oder Datenbanken	x	x	x	x
Daten exportieren (Grafik, Tabellen, Druck)	x	x	x	x
Kartenanzeige mit Zoomen und Verschieben der Karte	x	x	x	x
Adressdaten straßenabschnittsgenau geokodieren und darstellen	x	x	x	x
Umkreissuche / Umkreisselektion	x	x	x	x
Routen zwischen beliebig vielen Punkten berechnen	x	x	x	x
Entfernungen (Straßenkilometer) und Fahrzeiten berechnen	x	x	x	x
Isochronen (Erreichbarkeitszonen) auf Straßenkilometer- oder Fahrzeitbasis darstellen	x	x	x	x
Warenströme darstellen	x	x	x	x
Daten visualisieren und analysieren	x	x	x	x
Datenkategorien auf unterschiedlichen, auswählbaren Ebenen darstellen	x	x	x	x
Gebiete, Standorte und Kundenzuordnungen manuell planen	x	x	x	x
Gebiete, Standorte und Kundenzuordnungen automatisch planen		x	x	x
Gebiete / Standorte auf Basis von PLZ- / Verwaltungsgrenzen oder Adressen planen		x	x	x
Gleichwertige Gebiete nach Vorgaben (Umsatz, Potenzial etc.) planen		x	x	x
Gebietsgrößen durch Schwellenwerte begrenzen		x	x	x
Gebiete kompakt planen (Luftlinie, Straßenkilometer, Fahrzeiten, -kosten)		x	x	x
Standorte hinzu planen (Expansionsplanung)		x	x	x
Standorte neu planen		x	x	x
„Was-wäre-wenn“-Szenarien für Gebiete und Standorte durchspielen		x	x	x
Deckungsgradanalyse („wie viel % der Kunden werden in x Fahrminuten erreicht?“)		x	x	x
Auf Straßensegments-Ebene planen			x	
Gangfolgen und Gehstrecken berechnen			x	
Tourenplanung im Außendienst				x
Tourschätzfunktion: Auslastungsplanung mit Fahrzeiten für schnelle Näherungswerte				x

Bei jedem Paket dabei:

- ▶ Software auf DVD
- ▶ Ausführliches Handbuch
- ▶ Eine straßenabschnittsgenaue, aktuelle Länderkarte Ihrer Wahl (beispielsweise Deutschland, UK, Frankreich, Italien) inklusive routingfähigem Straßennetz
- ▶ Bei Deutschland-Karte enthalten: Gebietsgrenzen (Bundesländer, Kreise, Gemeinden, PLZ) sowie soziodemografische Daten (Bevölkerungstatistik und Kaufkraftkategorien bis auf Gemeinde- und PLZ-Ebene genau).

Optional erhältlich:

- ▶ Weltweite Länderkarten
- ▶ Geodaten und sozioökonomische Daten aller Anbieter (siehe das PTV-Tochterunternehmen DDS unter www.ddsgeo.de)
- ▶ Wartungspaket mit jährlichem Software-Update, jährlich aktuellen Kartendaten und kostenlosem Support
- ▶ Schulungen in Ihrem Haus oder in unseren Schulungsräumen
- ▶ Upgrade auf nächsthöheres Map&Market-Paket ohne Neuinstallation (nur Eingabe der Seriennummer)

PTV Map&Market im Einsatz – ein Auszug aus unserer Kundenliste:

Lebensmittel & Getränke:

- August Storck
- Carl Kühne
- C+C Shaper
- CWS boco International
- Danone
- Develey Senf & Feinkost
- Dr. August Oetker Nahrungsmittel
- Hassia
- Holsten Brauerei
- Karlsberg Brauerei
- Kraft Foods Europe
- Lekkerland
- Lorenz Bahlsen
- Ostfriesische Teegesellschaft
- Pepsi
- Radeberger Gruppe
- REWE
- Richard Hengstenberg
- Schwartauer Werke
- Tchibo Logistik
- Unilever Deutschland
- Warsteiner

Markenartikel:

- Bel Deutschland
- Coty
- Fissler
- fit
- Haribo

- Levi's
- L'Oréal DACH
- NUR DIE
- Procter & Gamble
- s. Oliver

Automotive:

- Continental
- GTÜ
- Daimler AG
- DEKRA Automobil
- Vergölst

Möbel und Weißware:

- BSH Bosch und Siemens Hausgeräte
- Fackelmann
- Häcker Küchen
- Melitta Haushaltsprodukte

Printmedien & Zeitschriften:

- DeTeMedien
- M. DuMont Schauberg
- Rheinisch-Bergischer Zeitungsvertrieb
- Schwäbisches Tagblatt
- Südwest Presse
- Zeitungsverlag Aachen

Post, Zustelldienste, Transportfirmen:

- Deutsche Post
- DHL Freight

- Hermes Logistik GmbH
- TNT Express

Pharma & OTC:

- Dr. Grandel
- Merz Dental
- Novartis
- Queisser Pharma

Baubranche:

- Alkor Venilia
- Bosch
- Brenntag
- Brillux
- Nehlsen
- sto AG

Weitere Branchen:

- Ball Packaging
- Berasys
- Bergophor Futtermittel
- CAS
- CPM Germany
- DMV Diedrichs Markenvertrieb
- FH Wiesbaden
- FLT Handel & Service
- Ihr Platz
- Sam-way
- Trendnet Promotions
- Versatel

Optimieren Sie Ihren Vertrieb und Marketing mit Geoanalysen und der Standort- und Gebietsplanung von PTV Map&Market.
Kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie gerne.

PTV. Die Verkehrsoptimierer.

Führende Software in den Bereichen digitale Geografie, Transport- und Verkehrsplanung: dafür steht die PTV AG. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Karlsruhe beschäftigt weltweit 700 Mitarbeiter.

Laufende Investitionen in Forschung und Entwicklung sichern seit 30 Jahren den Unternehmenserfolg. In PTV-Software fließt umfassende praktische Erfahrung ein, beispielsweise aus zahlreichen Consultingprojekten in der Vertriebs- und Außendienstoptimierung oder in der Tourenplanung.