



*Geomarketing & Sales services*  
Come aumentare le vendite  
con il **Geomarketing**

# Chi siamo

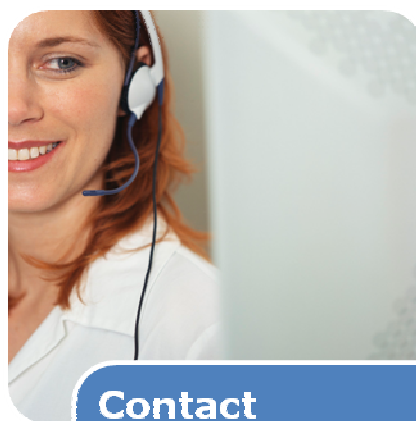
Geocom è una società di Marketing avanzato, specializzata nell'aiutare le aziende ad incrementare le vendite attraverso il:

- **Geomarketing**
- **Contact Management**



## Analisi Clienti Potenziali

- Misurare il potenziale di mercato
- Creare banche dati di clienti potenziali
- Individuare le aree di interesse
- Georeferenziare i clienti potenziali



## Contact Management

- Individuare i clienti da contattare
- Comunicare messaggi chiave
- Generare interazione tra azienda e mercato



## Supporto Rete Vendita

- Creare appuntamenti con nuovi clienti
- Organizzare il lavoro dei venditori
- Visualizzare l'attività ed i risultati dei venditori



## Dove operiamo: 46 nazioni

Ucraina

Polonia

Kazakistan

Cina

Messico

Panama

Perù

Cile

Gabon

India

## **GEOMARKETING...a che cosa serve**

Il **Geomarketing** propone una metodologia innovativa basata sull'analisi territoriale dei mercati per rispondere con chiarezza e semplicità alle domande:

**1. CHI SONO I NOSTRI CLIENTI**

**2. CHE COSA FANNO**

**3. DOVE SONO**



scm  group



# Geomarketing Plan Austria

4/11/2013

**Cosa produce SCM:  
macchine per la lavorazione del legno**

**scm**  **group**



## Chi sono i clienti di SCM: I mobilifici



**SCAVOLINI™**





## Quanto vale il settore del legno e del mobile in Austria

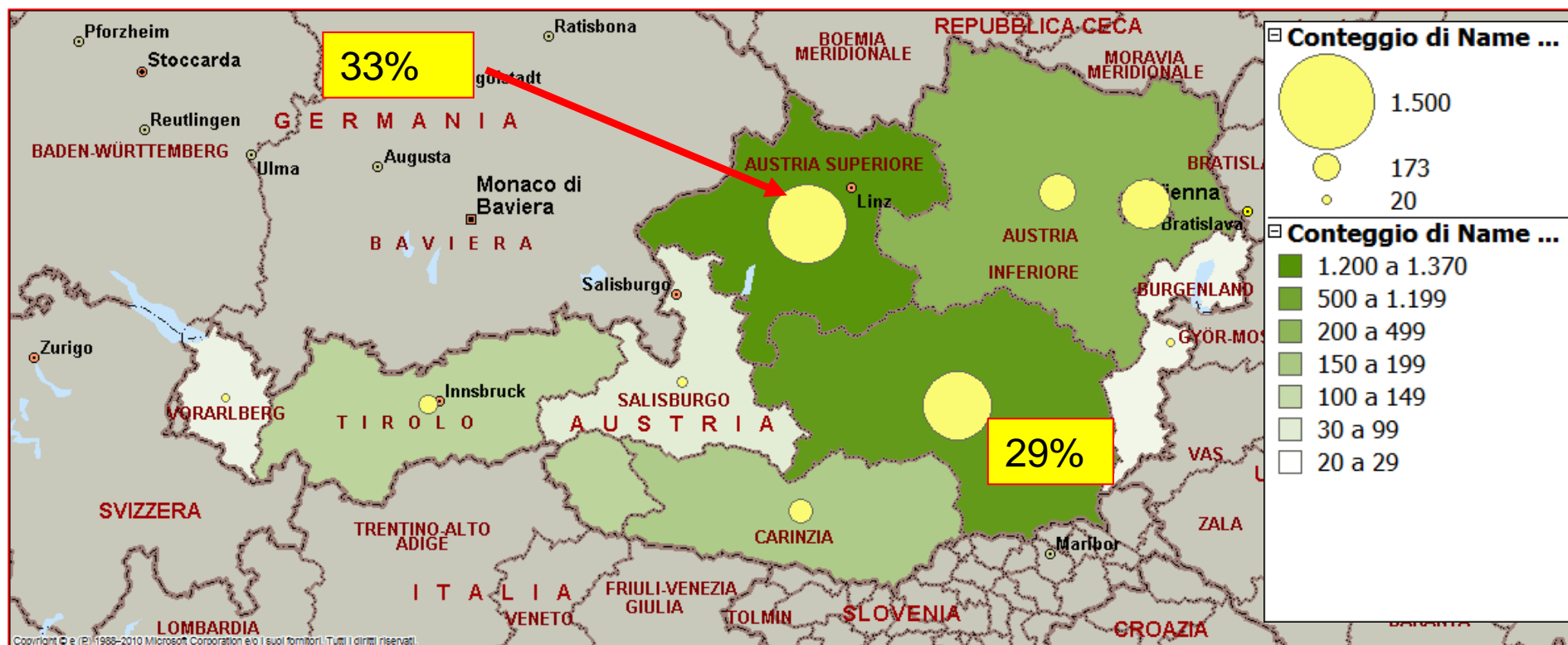


Imprese totali:	nd
di cui industria (oltre 5 addetti):	nd
Addetti diretti:	nd
Valore produzione:	nd
Imprese artigiane (sotto i 5 addetti):	nd
Addetti diretti:	nd

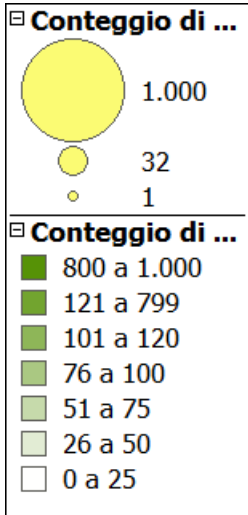
Fonte dati WKO 2013

# Distribuzione territoriale imprese: nd

## Georeferenziazione per stato



# Distribuzione territoriale imprese: Georeferenziazione per Distretto



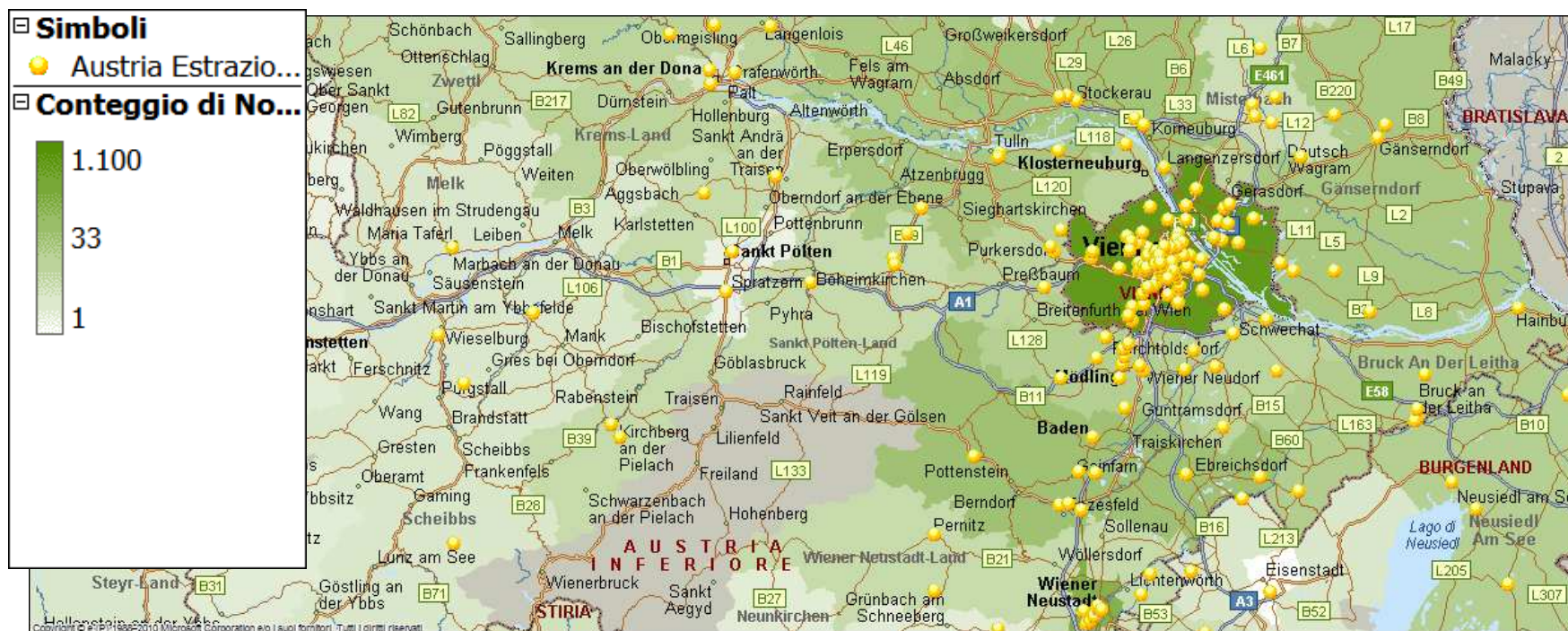
Le aree a maggior presenza di clienti: circa 3.000 imprese



# Distribuzione territoriale imprese: Georeferenziazione puntuale

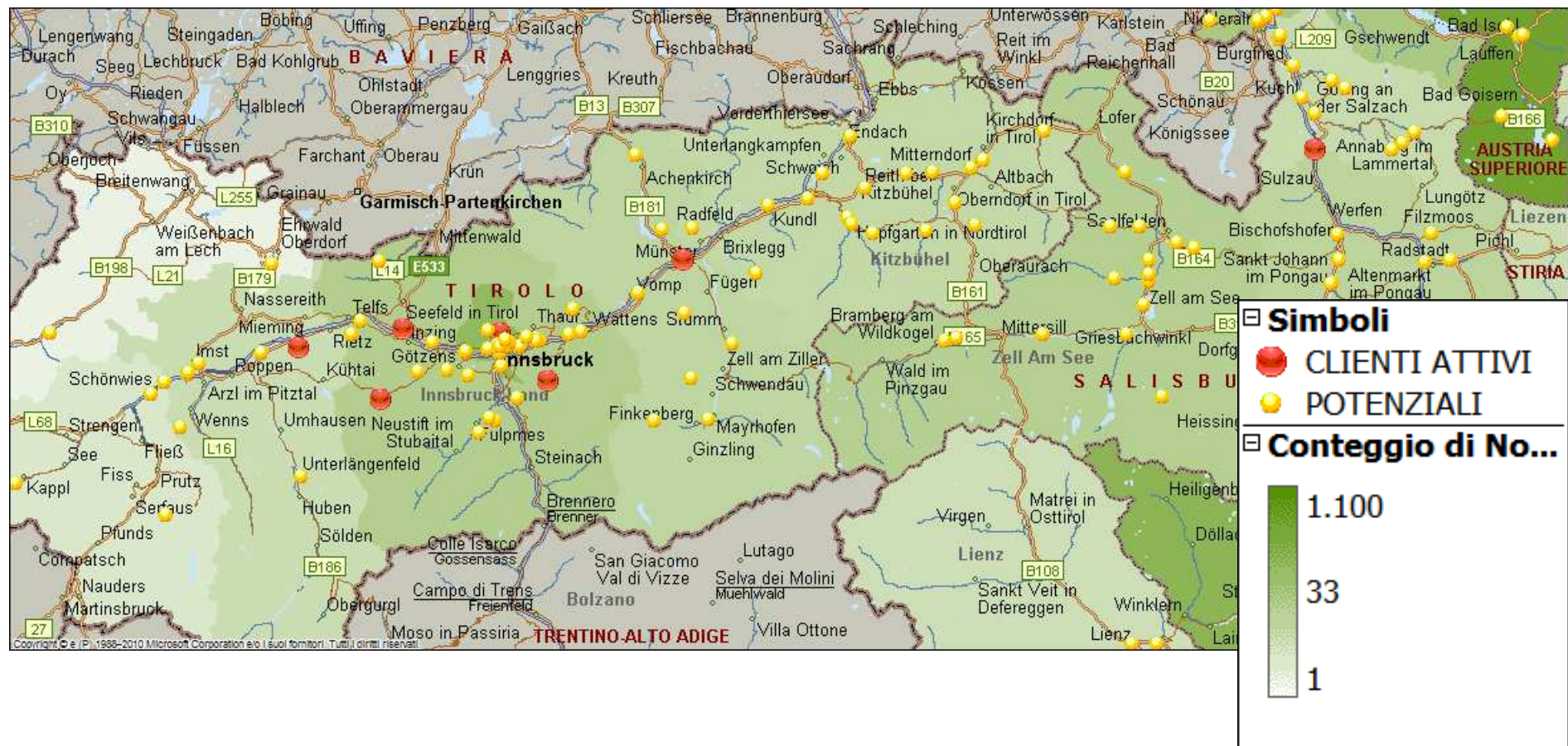


# Distribuzione territoriale imprese: Georeferenziazione puntuale



# Confronto clienti attivi e potenziali

## Georeferenziazione puntuale



Scheda cliente:

**Tischlerei Edinger GesmbH.**



## Scheda cliente:

### Tischlerei Edinger GesmbH.

The screenshot shows the website for Tischlerei Edinger. At the top, there is a navigation bar with tabs for 'Produkte', 'Leistungen', 'Leitbild', 'News', and 'Kontakt'. Below this, a menu lists 'Unternehmen', 'Philosophie', 'Maschinenpark', and 'Mitarbeiter'. A large photograph of the company building is displayed, with the text 'TISCHLEREI EDINGER' and 'FENSTER - TÜREN - KLIMAGERÄTE - MASCHINEN' visible on the facade. To the right of the photo, the heading 'Das Unternehmen' is followed by two paragraphs of text. The first paragraph describes the new location in the 23rd district, highlighting the large hall and computer-controlled machinery. The second paragraph discusses the use of new technologies in surface treatment and the company's commitment to environmental protection. At the bottom, a summary paragraph states that the company was founded in 1953 and has grown from 6 to 20 employees, with an annual turnover of approximately 1.5 million euros.

EDINGER  
TISCHLEREI EDINGER

- Unternehmen
- Philosophie
- Maschinenpark
- Mitarbeiter

TISCHLEREI EDINGER  
FENSTER - TÜREN - KLIMAGERÄTE - MASCHINEN

#### Das Unternehmen

Der neue Standort im 23. Bezirk - mit einer großzügigen Halle und computergesteuerten Maschinen - erlaubt uns komplexe Präzisionsarbeiten, umfangreiche Serienfertigungen und die Herstellung großer Objekte.

Mit neuen Technologien in der Oberflächenbehandlung können wir der Nachfrage nach naturnahem Einrichten gerecht werden. Unsere Spritzlackiererei erfüllt höchste Auflagen des Umweltschutzes. Die im Unternehmen befindliche Glaserei bringt unseren Kunden Zeit-, Kosten- und Qualitätsvorteile.

Gegründet 1953, hat sich die Firma Edinger von anfangs 6 auf inzwischen 20 Mitarbeiter vergrößert. Der Umsatz liegt derzeit bei rd. 1,5 Mio. € Millionen jährlich.



# CONTACT MANAGEMENT



## Contact Management

- Individuare i clienti da contattare
- Comunicare messaggi chiave
- Generare interazione tra azienda e mercato

## COME OPERIAMO:

- L'attività di Contact Management fornisce un supporto qualificato alla rete di venditori per l'individuazione delle aziende clienti interessate e la fissazione degli appuntamenti.
- La copertura costante del territorio consente di individuare i potenziali clienti ed aumentare la capillarità delle vendite, fornendo un servizio qualificato di gestione agenda.
- La strategia e il piano di azione viene concordato e deciso con direttore commerciale definendo le aree di partenza ed eventuali integrazioni di target.

# Contact Management





# Geomarketing Report PM TURCHIA

05/07/2012



## Cosa produce: Autogru PM





## Obiettivo e metodologia



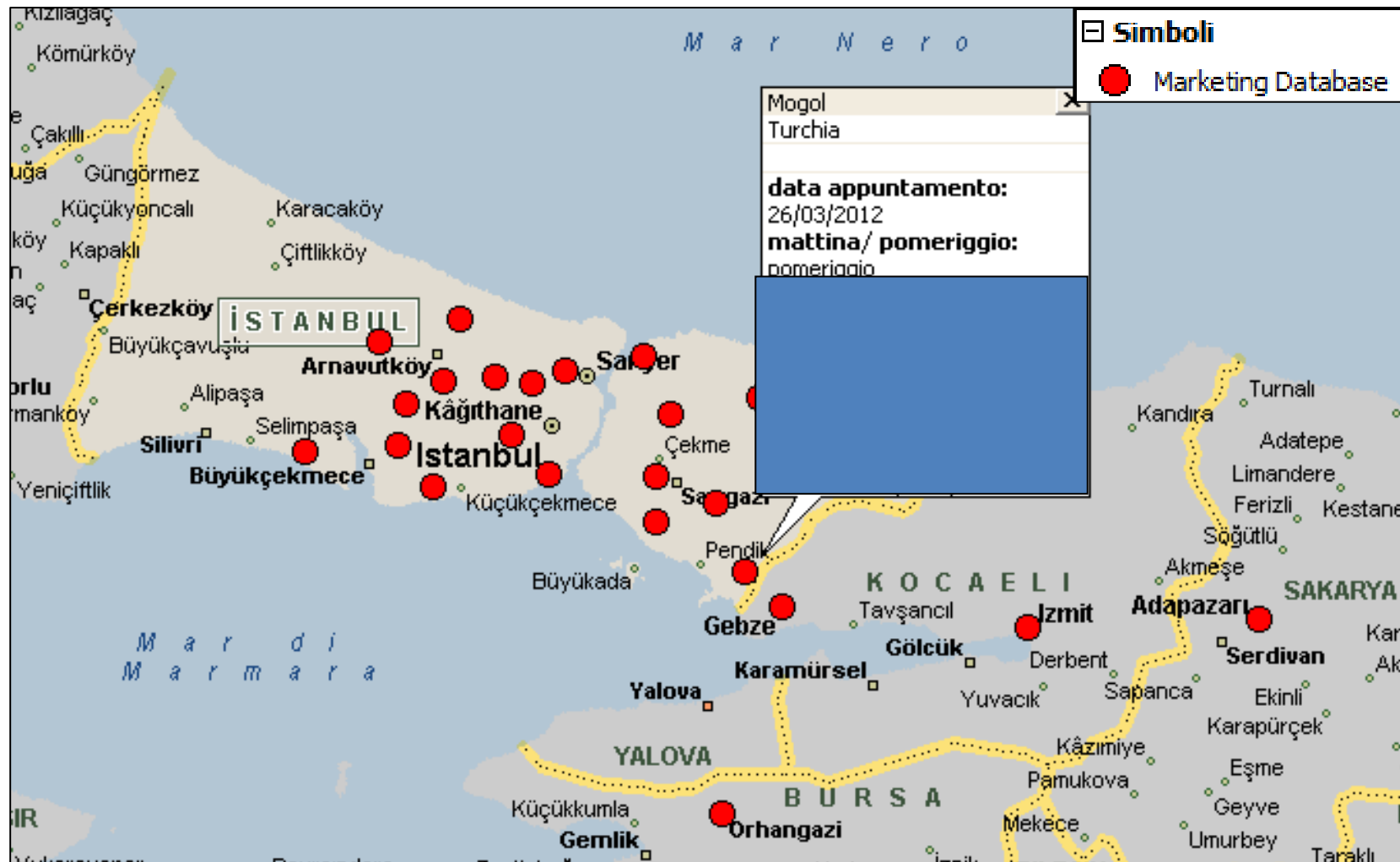
**OBIETTIVO:** generazione lead commerciali e gestione agenda visite del responsabile commerciale PM per la Turchia.

### **METODOLOGIA:**

- ✓ Utilizzo del Geomarketing per la rappresentazione delle anagrafiche sul territorio; la mappatura si rende fondamentale per la creazione del giro visite su un'area così complessa.
- ✓ Utilizzo del Contact Management per la profilazione telefonica attraverso operatrice madrelingua, al fine di ottenere le informazioni utili alla segmentazione del tipo di interlocutore e la fissazione di un appuntamento (data, ora) con il responsabile PM.

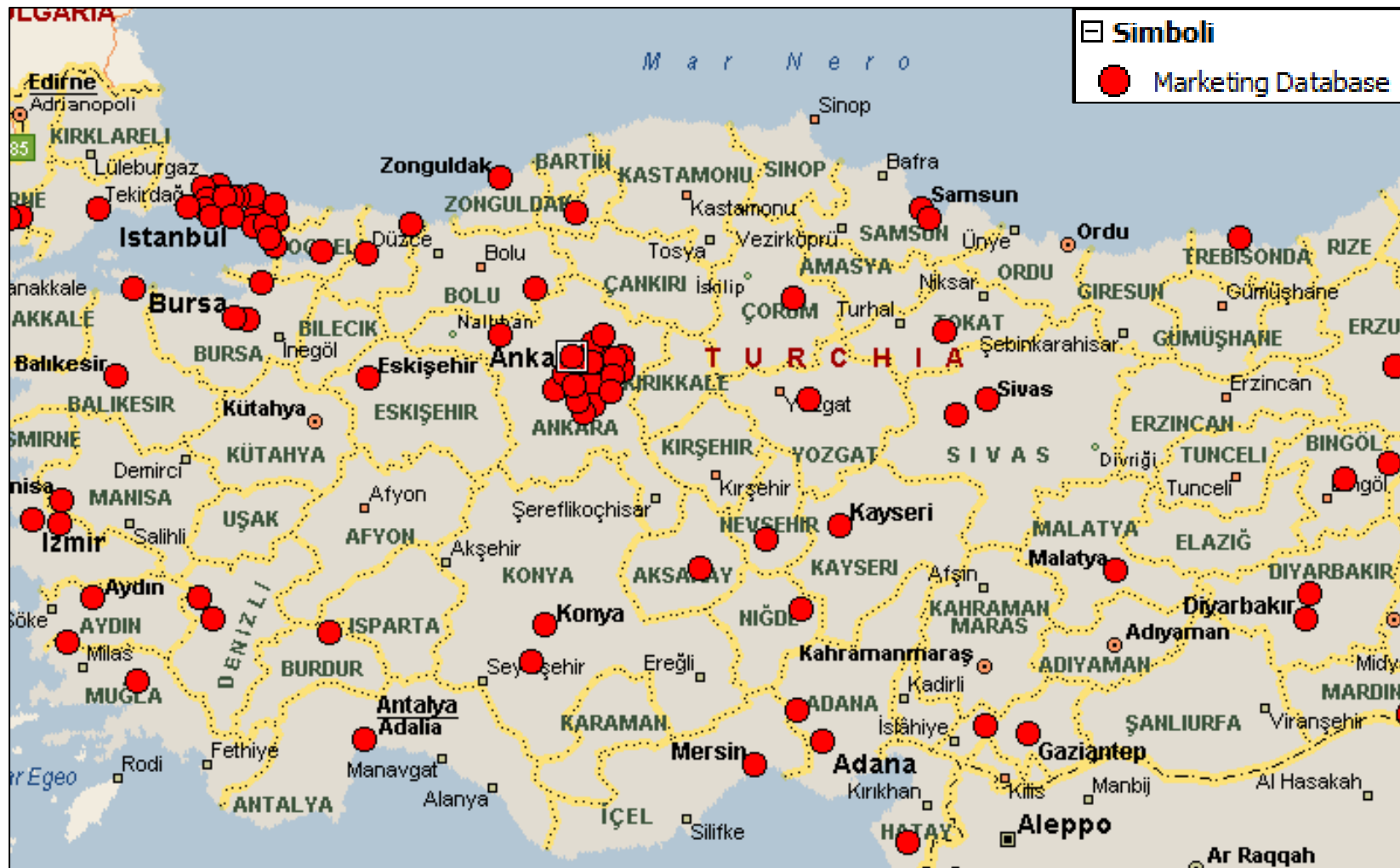


# Marketing Database Istanbul





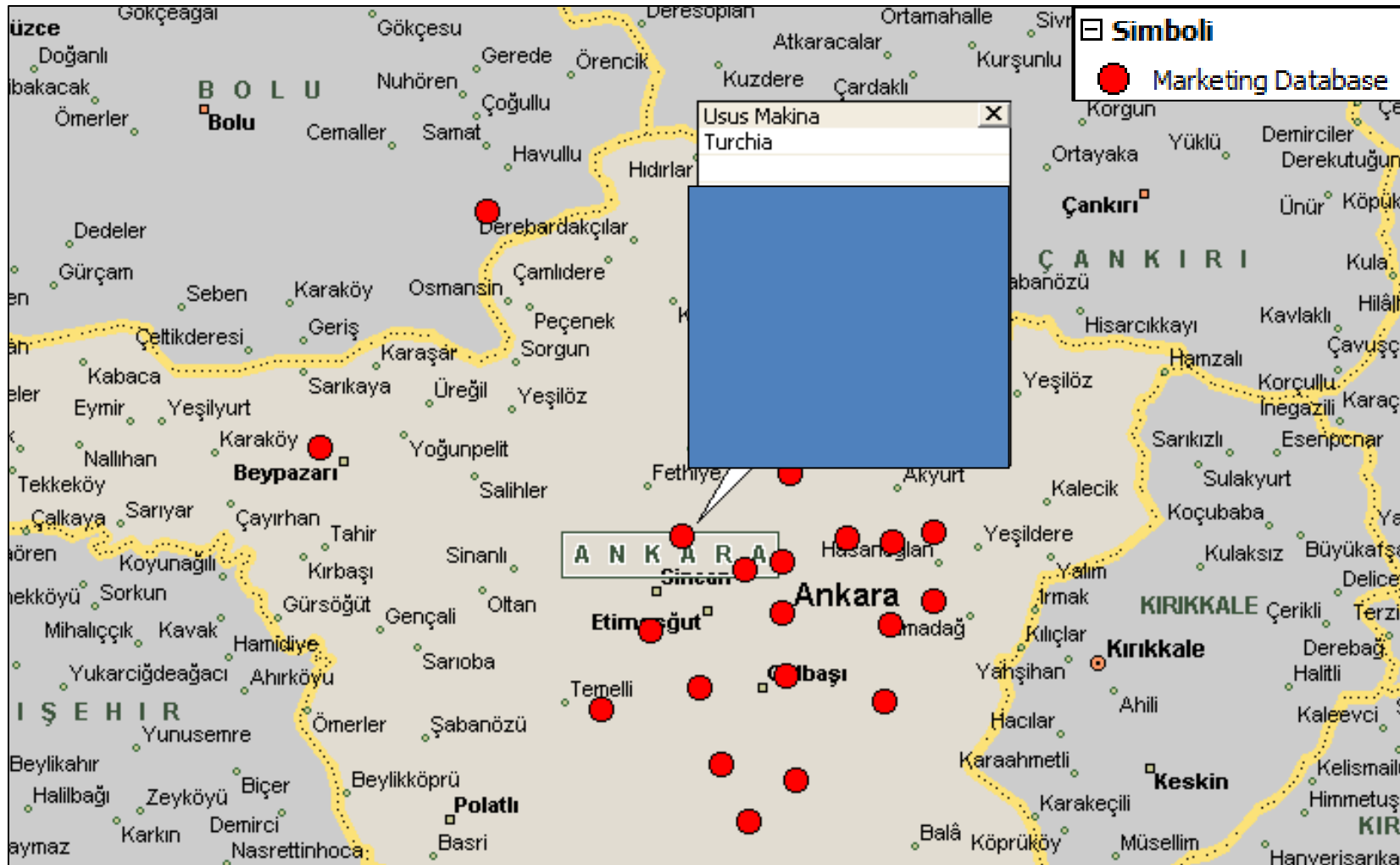
# Georeferenziazione Marketing Database







# Marketing Database Ankara





## Dati di sintesi



### Campagna Istanbul Febbraio 2012

Anagrafiche selezionate:	32
Anagrafiche contattate:	10
Appuntamenti fissati:	9
Redemption:	90%

### Campagna Ankara Marzo 2012

Anagrafiche selezionate:	21
Anagrafiche contattate:	11
Appuntamenti fissati:	11
Redemption:	100%

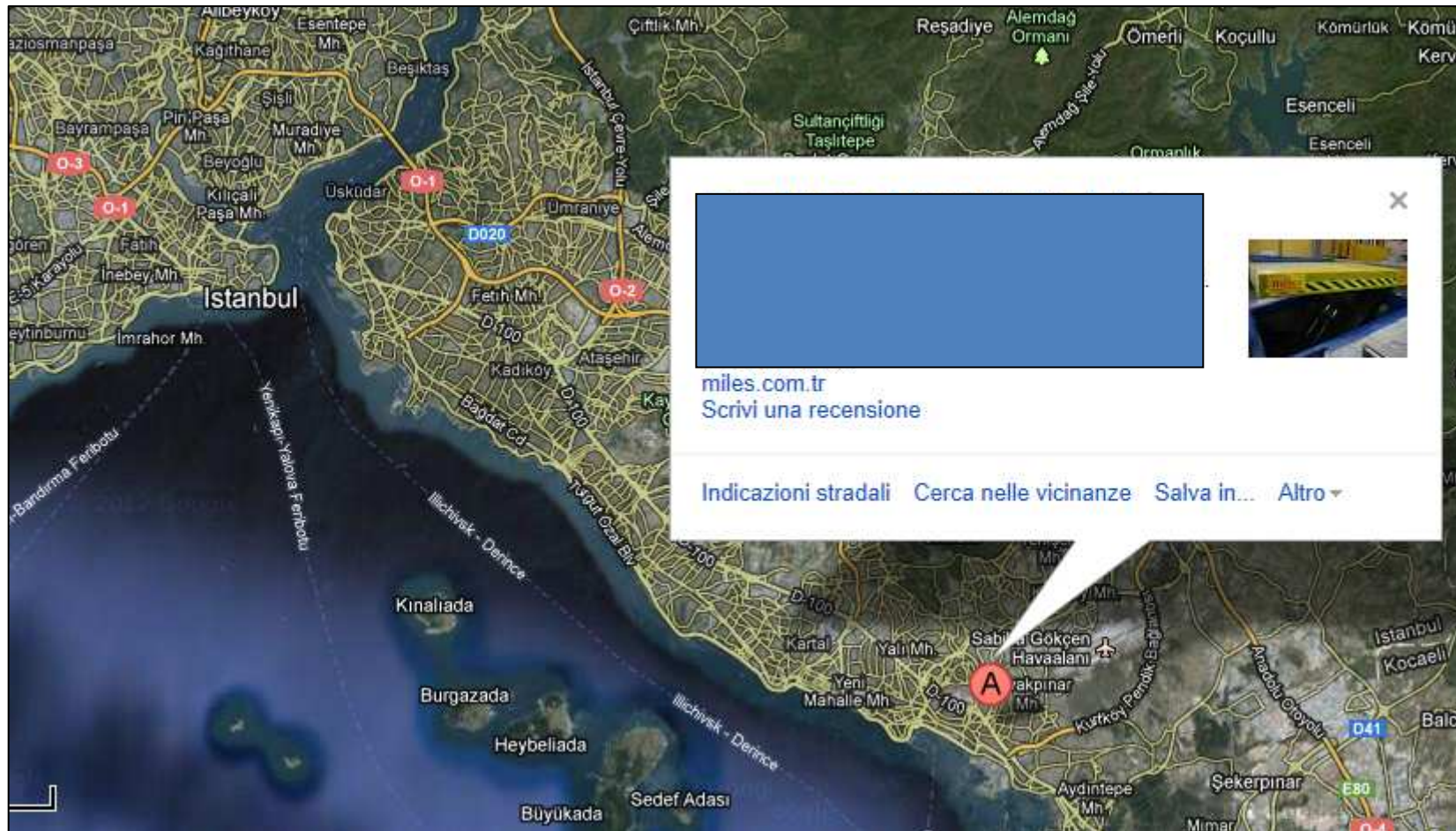


# Georeferenziazione Visite Istanbul



20 Febbraio

A) Miles Makine

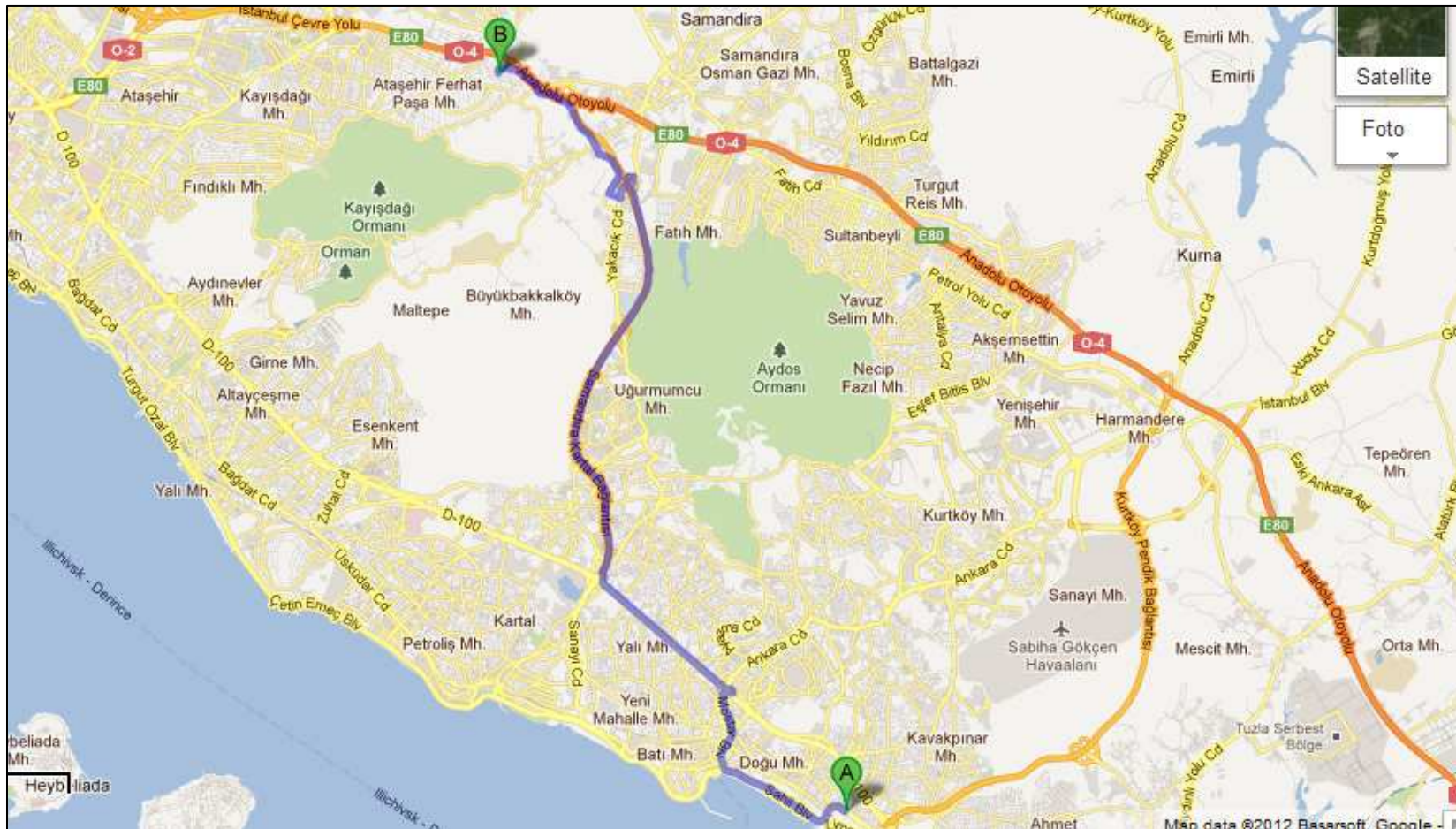




# Georeferenziazione Visite Istanbul



## 21 Febbraio





# Georeferenziazione Visite Istanbul



22 Febbraio

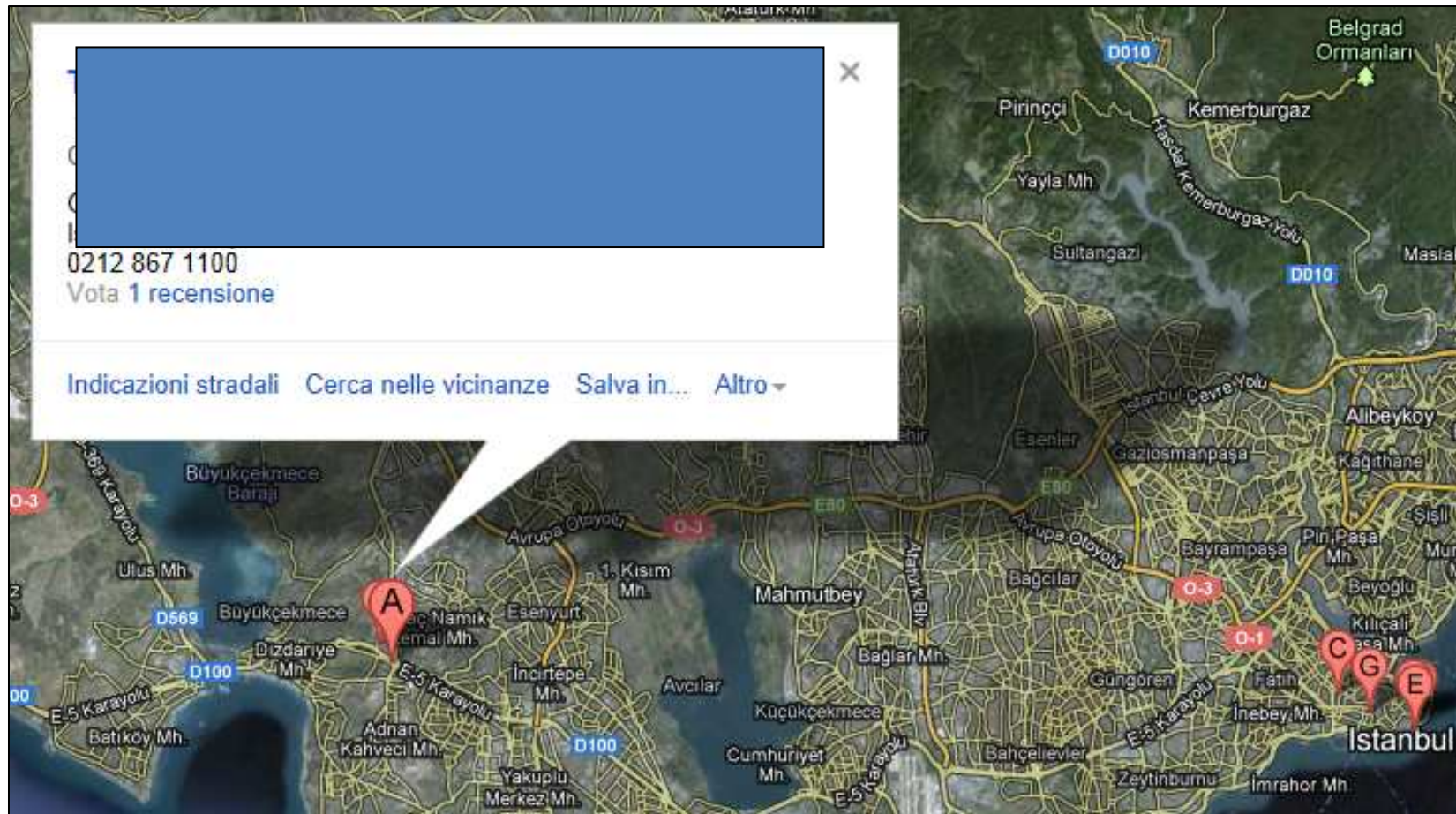




# Georeferenziazione Visite Istanbul



24 Febbraio





# Report Attività CMS Tecnocut Polonia



## Cliente CMS Tecnocut



**Tecnocut** è una divisione del Gruppo CMS specializzata nella realizzazione di sistemi per il taglio a getto d'acqua. Si rivolge ai settori:

- Arredamento
- Automotive
- Aerospaziale
- Nautica
- Termoformati
- Edilizia
- Altri







## Il progetto: ricerca di potenziali rivenditori di macchine Waterjet Cutting.

A livello operativo sono stati seguiti i seguenti step:

- Formazione sul prodotto, sul rivenditore tipo
- Creazione banca dati attraverso ricerche specifiche
- Invio a Tecnocut della banca dati creata per check sui nominativi
- Contatto dei nominativi selezionati e Creazione appuntamenti in Polonia





## Caratteristiche rivenditore Tecnocut



1. Rivenditore inserito nel taglio e deformazione lamiera
2. Struttura commerciale e di assistenza tecnica adeguate alle case rappresentate
3. Show room per esposizione e prove di taglio
4. Presenza magazzino ricambi
5. Forza economica per acquisto / gestione / rivendita
6. Lingua Inglese fluente
7. Capillarità sul territorio
8. User friendly con le case rappresentate
9. Attivi in promozioni e svolgimento manifestazioni fieristiche



## Dati di sintesi



**Totale Anagrafiche Database**

**67**

**Durata progetto:**

**3 mesi (n.2 viaggi in Polonia)**

Abbiamo individuato:

- **5** aziende interessate ad un incontro
- **15** richieste di materiale informativo tramite e-
- **15** nominativi di Titolari e/o Responsabili
- **59** indirizzi email
- **62** siti web





# Georeferenziazione Marketing Database





## ES: Visita Tomaco



<b>Ragione Sociale</b>	
Città	
Telefono	
Nome referente 1	
Ruolo referente 1	
sito web	
marchi	MecolPress; Mios; Omera; Imcar; Herrblitz; Benedetti...
vendono macchine waterjet?	no
territorio coperto?	Polonia
fanno assistenza e installazione?	si
hanno showroom?	si
disponibili a creare magazzino?	si
conoscenza inglese/italiano?	si
Possono investire nella formazione?	si
Attività svolta/note	Distributore dei seguenti tipi di macchine: presse idrauliche e meccaniche, presse eccentriche, linee di profilatura, ghigliottine, cesoie idrauliche, tube Benders, linee taglio lamiera



# ES: Visita Dealer 1



PRAŚY KRAWĘDZIOWE



WYCINARKI LASEROWE I PLAZMOWE



NOŻYCE GILOTYNOWE



## Nasza oferta

Maszyny i urządzenia

Narzędzia

Normalia do produkcji narzędzi tłocznych

### Oferty Specjalne



**Odwijak 2x700kg**  
**Asservimenti Presse**  
Odwijak podwójny, posiada znak CE. Po przeglądzie i...

### Firma Tomaco-Intro ...

...już od 1990 roku zajmuje się zaopatrywaniem zakładów przemysłowych w narzędzia i maszyny. Obecnie naszą załogę stanowi 30 osób, w większości wieloletnich pracowników, których kompetencje podnosimy dzięki częstym cyklom szkoleniowym w kraju i zagranicą. Współpracujemy z



## ES: Dealer 1





## Report Responsabile Cms Tecnocut



**Supporto dall'Italia**, Geocom, si interfaccia quotidianamente mostrando di avere a cuore il progetto ed il cliente. A fine tour, ricevo telefonata per una prima analisi.

**Incontro con corrispondente locale Geocom** Sig.ra Margherita puntuale, parla perfettamente Italiano e questo aiuta a rompere il ghiaccio, mi mostra la pianificazione delle visite, luoghi di pernottamento, schedule perfetto.

Conosce molto bene il nostro lavoro, gli obiettivi comuni e dopo ogni visita partecipa attivamente ad una prima analisi. Le traduzioni in simultanea PL/EN/IT sono gestite in tempi diretti e senza intoppi, nemmeno in merito a vocaboli tecnici.

... E pensare che costruiamo “ALTA” tecnologia, potremmo cogliere spunto a proposito di “near customer friendly”...

Nel 1980 alcuni supporters inglesi coniarono il motto : “ you will never walk alone”



**GEOCOM**

**Sales & Geomarketing Services**

Via Antonio Benucci 45

61100 Pesaro (PU)

Tel: +39 0721 202953

Fax: +39 02 91993110

[www.geocomitalia.it](http://www.geocomitalia.it)



**Dr. Carlo Renzi**

Cell. 333 9444977

[renzi@geocomitalia.it](mailto:renzi@geocomitalia.it)

**Dr. Daniele Prioli**

Cell. 347 7028647

[prioli@geocomitalia.it](mailto:prioli@geocomitalia.it)



*Lavoriamo con voi ogni giorno in tutto il mondo  
dove i fatti sono le nostre risposte migliori*