

Verkaufsgebiete per Mausclick

Näher am Kunden durch digitale Marktbearbeitung

Die Saarbrücker Zeitung gehört zu den bedeutendsten deutschen Regionalblättern und ist mit einer Auflage von rund 175.000 Exemplaren heute die einzige Tageszeitung im Saarland.

Anwender: **Saarbrücker Zeitung Verlag und Druckerei GmbH**, ca. 1.270 Einzelverkaufsstellen, über 161.000 Abonnenten, die täglich mit insgesamt ca. 1.300 Zustellern beliefert werden.

Aufgabe: Automatische Generierung von potenzialbasierten Verkaufsgebieten für das Anzeigengeschäft.

Lösung: Das professionelle Vertriebs- und Marketingplanungstool PTV Map&Market.

Für die optimale Marktausschöpfung im Anzeigenvertrieb sollten die Verkaufsgebiete auf der Grundlage von Straßenabschnitten im gesamten Verbreitungsgebiet neu geschnitten werden. Die bisherige manuelle Planung sollte durch den Einsatz einer intelligenten Software optimiert werden. Die Möglichkeit, automatisch Gebiete vom System nach einstellbaren Vorgaben zu bekommen, ließ die Entscheidung zugunsten von PTV Map&Market ausfallen.

Automatische Gebietsplanung mit PTV Map&Market

Die Zuordnung von Straßenabschnitten des Saarlandes zu Verkaufsgebieten basierte auf Historiedaten, die für jeden Straßenabschnitt einen potenziellen Umsatz auswiesen. Ziel war es, die Gebiete so zu schneiden, dass einerseits benachbarte Straßenabschnitte zu einem Gebiet zusammengefasst werden sollten, andererseits pro Vertriebsgebiet ein vergleichbarer potenzieller Gesamtumsatz erzielbar sein musste. Durch die automatische Gebietsbildung auf der Grundlage von Zielumsätzen in PTV Map&Market war dieses Ziel schnell und einfach zu erreichen.

Lohnende Investition

Die Investition für die Software hat sich schnell amortisiert. Ist das Programm einmal eingerichtet und mit den persönlichen Unternehmensdaten und den Marktdaten gefüttert, lassen sich innerhalb kürzester Zeit neue Planungsszenarien durchspielen oder Um-

strukturierungen vornehmen. Mit PTV Map&Market erhält man auf Knopfdruck digitale Karten ausgedruckt, welche die Vertriebsgebiete mit den gewünschten Informationen visualisieren. Die vergleichbare manuelle Ausarbeitung würde Wochen oder gar Monate für die Datenauswertung und die Übertragung auf Landkarten benötigen.



Resümee des Verlagsleiters Vertrieb Michael Fischer: „PTV Map&Market ist die Basis für unsere geografische Vertriebsplanung. Der Einsatz von PTV Map&Market ist eine äußerst effiziente Maßnahme im Vergleich zum erzielten Erfolg, der da heißt: Optimale Marktausschöpfung mit zielgruppengerechten Vertriebsgebieten. Der Einsatz von intelligenter Geomarketing-Software ist für alle Verlage interessant, in denen der Kunde im Mittelpunkt steht.“