



Localización óptima

Dónde nos posicionamos es la clave



¿Cómo?

- 1 Superponiendo sus datos a través de capas en mapas digitales visualizamos, analizamos y comparamos la información de sus clientes, obteniendo una idea inmediata y concreta de éstos.
- 2 Localizamos su mercado objetivo y analizamos tendencias de crecimiento, entregando las herramientas necesarias para reaccionar con mayor rapidez a las oportunidades.
- 3 Utilizamos la geografía para identificar patrones de comportamiento y concentración. Con un análisis cuantitativo, determinamos los hábitos de consumo y la disposición al cambio hacia el nuevo negocio.



Resultados

- Nos anticipamos a las necesidades del mercado.
- A través del análisis geográfico entregamos nuevas formas para descubrir patrones y tendencias.
- Respondemos a preguntas tales como dónde abrir, cerrar, renovar o unir puntos de ventas.
- Visualizamos zonas con oportunidades reales, con o sin presencia de la competencia.

Mejore su Red de Cobertura

Aumentar la cobertura de su red de atención no es una decisión que puede tomarse sólo por instinto. Ahora se pueden entrelazar capas de información que le entregarán, de una manera distinta, las mejores oportunidades para abrir un nuevo negocio.

Conocer dónde están mis clientes, el mercado objetivo, cómo se mueven día a día, cómo interfieren las variables demográficas y de accesibilidad, entrega una visión más amplia y certera, minimizando el riesgo en la toma de decisiones.