



GÉOMARKETING

Où vos clients actuels et vos prospects habitent-ils ?

Le géomarketing combine les données de vos clients (ou de votre cœur de cible) et/ou de votre/vos point(s) de vente avec les données du marché (par exemple des études de marché, les données de l'INS) et présente celles-ci sur des cartes géographiques. Les données peuvent par exemple être présentées au niveau d'un quartier, d'un code postal, d'une commune (ou éventuellement d'une sous commune) ou d'une entité. Ces cartes vous aident à découvrir d'un coup d'œil des tendances pouvant être ensuite développées et analysées.



Le géomarketing peut s'avérer utile dans différents contextes :

- Qui sont vos clients ? Quel est votre cœur de cible et où habite-t-il ?
- Quelles sont les zones d'influence de vos différents points de vente ?
- Combien de personnes de votre groupe cible se situent-elles dans un rayon de 10 km autour d'un point de vente ?
- Des cartes sur mesure (pour des rapports, des présentations en entreprise,...)

Interesting facts

- Une base pour les décisions stratégiques.
- Présentation visuelle de données géographiques.
- Interprétation rapide et facile.

Envie d'en savoir plus ? Une équipe d'experts est prête à vous conseiller, à vous informer ou à vous accompagner avant, pendant ou après votre campagne. N'hésitez pas à nous contacter via nos coordonnées ci-dessous.

DataBase Management

Delta Park - Weihoek 1
B-1930 Nossegem
Belgique

+32 2 240 94 20
+32 2 245 42 86

info@databasemanagement.be