

Geomarketing Worldwide

Inteligencia de Localización, Prospección Comercial y Expansión



Proveedores de datos



La empresa

inAtlas ofrece soluciones personalizadas online de Geomarketing, prospección comercial y análisis de datos para la gestión y monitorización continua del éxito de los negocios.

Desde 2021 es empresa participada por INFORMA, líder en el Servicio de Información Empresarial para la captación, análisis y gestión de clientes.

Desde 2004 Informa D&B forma parte de Dun & Bradstreet Worldwide Network (WWN) el principal proveedor de información comercial a nivel global, actualizando constantemente a más de 500 millones de empresas en todo el mundo.

dun & bradstreet



Presentación

Qué es el Geomarketing

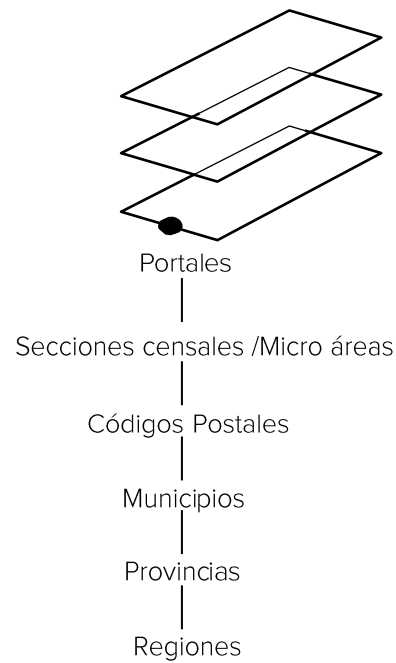
El Geomarketing consiste en la utilización de tecnologías de georreferenciación de datos en mapas para el descubrimiento de patrones de proximidad entre clientes, proveedores y competidores dentro del ecosistema de su negocio, optimizando así las acciones de marketing dirigidas tanto a captación de nuevos clientes como a su retención.



Presentación

Negocios basados en la ubicación

x,y Geolocalización de Negocios y Consumidores enriquecidos a diario.



DATOS DE MERCADO
 Mercado B2B: Datos de empresas
 Mercado B2C: Datos Socio-Demográficos

+

INTEGRACIÓN DE DATOS DE CLIENTES

+

MEJORES UBICACIONES
 Lugares recomendados para la expansión del negocio.

Presentación

Qué ofrece nuestra solución

La Solución Geomarketing, reúne tecnologías avanzadas de Analítica de Localización y visualización de Geodatos, para integrar en una única aplicación web, online, herramientas de estudios de mercado a partir de consultas territoriales **en todo el mundo**.

Permite segmentaciones de datos empresariales y socio-demográficos a macro-escala, desde las Comunidades Autónomas, Provincias, Municipios, Códigos Postales y Secciones censales, hasta análisis de micro-escala, en áreas de influencia alrededor de lugares determinados, mediante geometrías libres (polígonos, círculos, rectángulos) y en distancia tiempo (isocronas).

Agiliza los procesos de estudios de mercados, así como de análisis de zonas de oportunidad para dirigir **campañas comerciales y estrategias de expansión**.

Para ello, ofrece consultas rápidas en mapas sobre la información contenida, para su descarga inmediata.

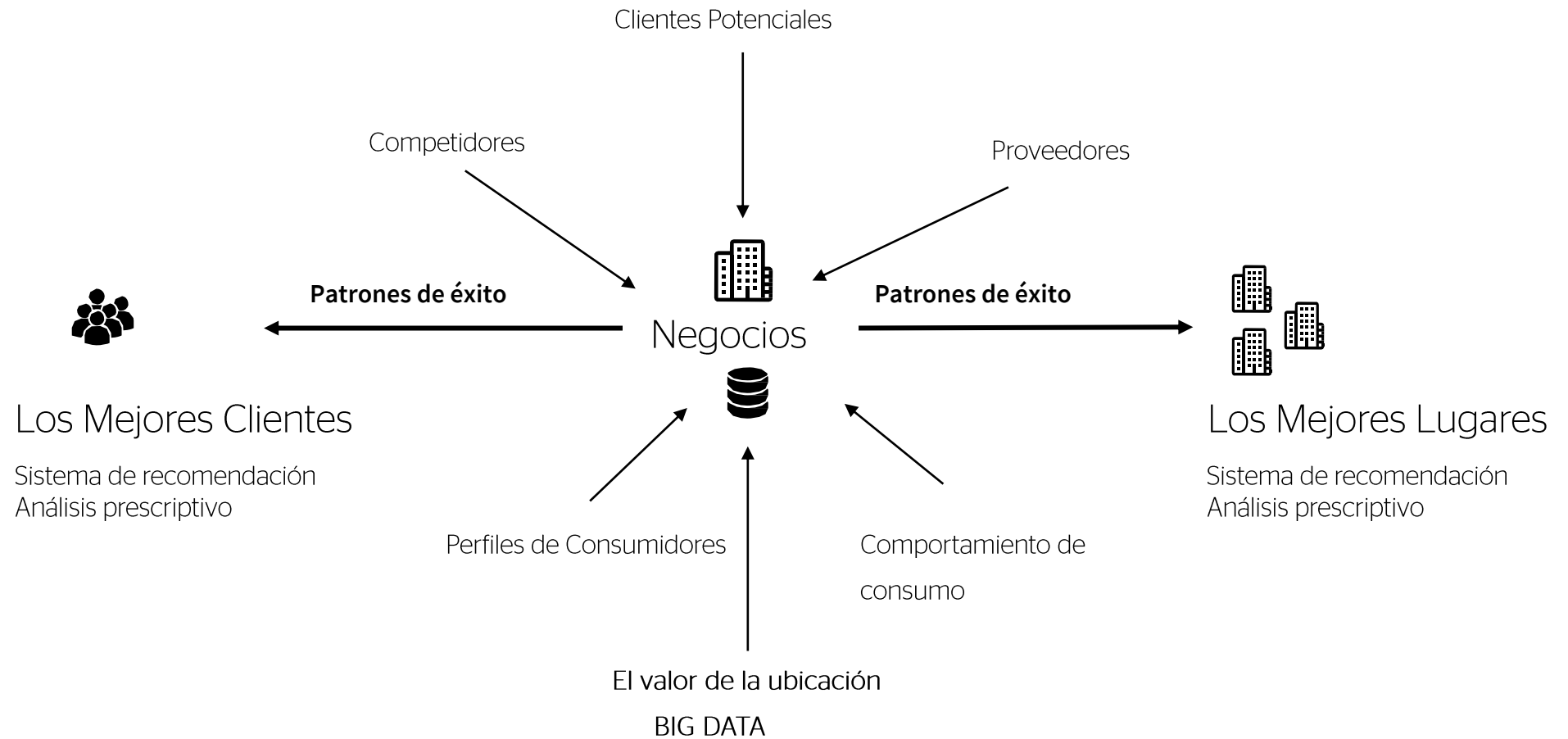
La aplicación, no requiere de instalación, ni de un técnico en analítica geo para la extracción de sus resultados, sino que permite un **uso fácil y rápido**, entre los diferentes agentes de toma de decisiones dentro de su organización, desde el Director General, el Director Comercial y el Director de Marketing, hasta el propio comercial en el proceso de optimización de sus propias visitas.

Su ligereza tecnológica, admite **procesos de personalización ágiles y flexibles**, para la integración de datos propios y/o para la sincronización con el CRM de su empresa.



Presentación

Qué ofrece nuestra solución



Casos de uso

Enriquecimiento y construcción de inteligencia de localización

- Geolocalización de clientes para analizar su distribución geográfica en base a sus perfiles.
- Adquisición de información sobre sus clientes y búsqueda de clones en la totalidad del censo empresarial y de consumidores.



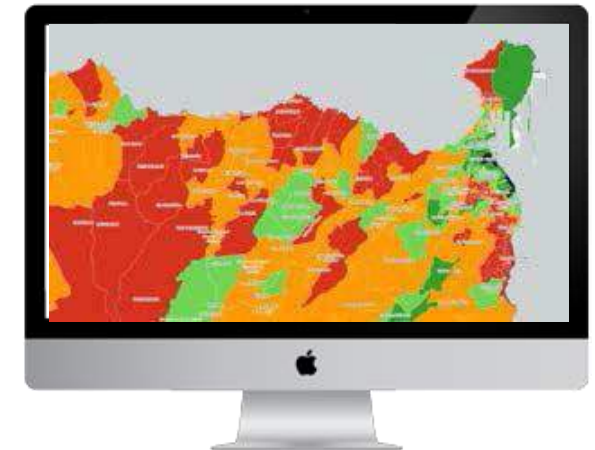
Prospección B2B y B2C

- Búsqueda de las zonas de mayor concentración de prospectos y descarga inmediata de sus datos.
- Optimización de rutas comerciales



Expansión

- Búsqueda de lugares óptimos para la apertura o cierre de establecimientos, locales o franquicias.
- Análisis de la canibalización geográfica entre establecimientos propios y/o los de la competencia en base a la saturación de la cuota de mercado.



A black and white photograph of two men in business attire. The man on the left is older, with white hair, wearing a light-colored shirt and a dark tie. He is holding a mobile phone to his ear with his right hand and pointing at a laptop screen with his left hand. The man on the right is younger, with dark hair, wearing a light-colored shirt and a dark tie. He is leaning in and looking at the laptop screen. The laptop is open on a round table with a textured surface. The background is a bright, out-of-focus indoor space.

Solución Geomarketing

Worldwide

Cómo funciona

1



PROSPECCIÓN MACRO-ZONAS

Perfile su mercado con filtros para descubrir dónde están sus prospectos.

2



ESTUDIOS DE MERCADO EN ÁREAS DE INFLUENCIA

Analice las áreas de proximidad de los lugares que quiera valorar y priorizar.

3



DESCARGA INMEDIATA DE DATOS

Descargue los datos de empresas/ autónomos y perfiles de población de forma inmediata.

Información disponible

Agentes económicos

Empresas según su distribución geográfica por dirección, códigos postales, municipios, provincias y regiones. con posibilidad de contabilización por los siguientes filtros:

- Nombre empresa, Duns – Num. Fiscal
- Dirección, Coordenadas (x, y)
- Sector de actividad (SIC, NACE)
- Descripción del negocio
- Tipo de entidad
- Grupo de pertenencia
- Año de fundación
- Facturación
- Empleados
- Telefono
- Email
- URL

Formato de descarga de ficheros: xls, csv.

Fuente:
Dun&Bradstreet World Network

Consumidores

Perfiles socio-demográficos, tipologías de hogares entre muchos otros datos disponibles en todo el mundo:

- Volumen de población
- Estilo de consumo y capacidad de gastos
- Poder adquisitivo
- Despesa / Facturación en comercios
- Datos Socio-demográficos por edad, género y nivel de educación.
- Renta por hogar
- Estado civil

Formato de descarga de ficheros: xls, csv.

Fuente:
Michael Bauer International - MBI

Import-Export

Productos de importación y exportación entre más de 70 países, segmentales por:

- Tipo de producto (Partidas arancelarias)
- Volumen de la transacción (USD)
- Litros/Kilos
- País de origen/destino
- Empresas importadoras/exportadoras
- Mes/año

Formato de descarga de ficheros: xls, csv.

Fuente:
Penta Transaction - Xportalia

Datos de Mercado B2B

La nube de datos de Dun & Bradstreet ofrece los datos comerciales y los indicadores más completos del mundo para impulsar las actuales necesidades comerciales.

El 90 % de las empresas del Fortune 500 y de todos los tamaños en todo el mundo confían en Dun & Bradstreet para ayudar a crecer y proteger sus negocios.

Más de 500 millones de entidades cubiertas por Dun & Bradstreet Data Cloud, incluido un crecimiento global significativo en la cobertura de pequeñas empresas, ayuda a los clientes a tener una visión más amplia de los clientes, prospectos y proveedores, guiando mejores decisiones y acciones.

dun & bradstreet

Participating Countries and Markets



Datos de Mercado B2C

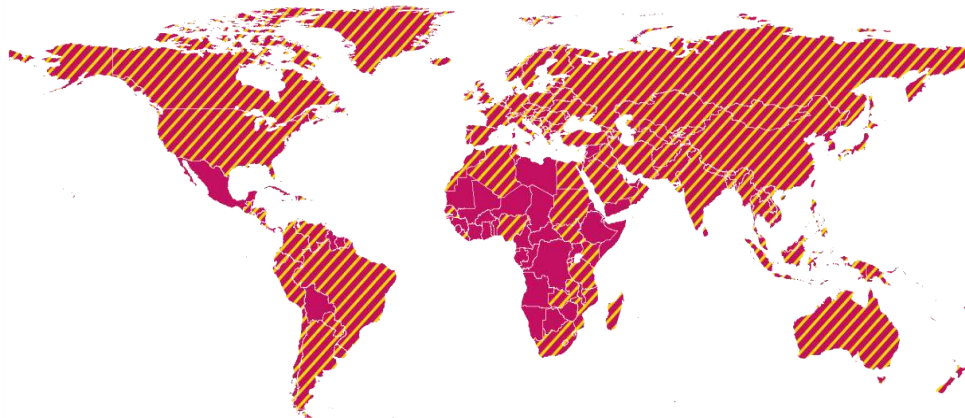
160 Indicadores

- 📍 Poder adquisitivo
- 📍 Socio-Demográficos
- 📍 Retail
- 📍 Capacidad de gasto
- 📍 Estilo de consumo
- 📍 Nivel de educación
- 📍 ...

190 Países

Coherentes y comparables globalmente

Métodos uniformes de cálculo basados en fuentes oficiales.



- 📍 330.000 Geometrías de Códigos Postales
- 📍 190.000 Geometrías Administrativas
- 📍 2.125.000 Micro áreas

Datos de Productos_Import-Export

Empresas Españolas

Empresas españolas exportadoras – importadoras y sus operaciones con los mercados exteriores. Vinculación de las bases de datos empresariales con las de rubros arancelarios por reconocimiento del CIF/NIF.

Empresas Internacionales

Empresas internacionales exportadoras – importadoras y sus operaciones con el mercado español y extranjero. Vinculación de las bases de datos empresariales con las operaciones arancelarios por reconocimiento del número DUNS y/o por los identificadores fiscales de cada país.

Operaciones en el entorno europeo.

Las operaciones de import-export entre países de la UE, no están vinculadas al nombre de las empresas ni proveedoras ni compradoras, sino que solo son segmentables por productos por país, en base a la Regulación Europea de las exportaciones.

Datos aduaneros

Acceso a todas las operaciones, una a una, por partida arancelaria de países de todo el mundo, para ver cuánto, a qué precios unitarios y qué cantidades (entre otras muchas cosas) está comprando o vendiendo la competencia tanto nacional como extranjera.



Sudamérica

Argentina
Bolivia
Brasil
Chile
Colombia
Ecuador
Paraguay
Perú
Uruguay
Venezuela

N/Centro América

Canadá
Costa Rica
El Salvador
Estados Unidos
Guatemala
Honduras
México
Nicaragua
Paraná
República Dominicana

Europa

Alemania
Austria
Bulgaria
Bélgica
Chipre
Croacia
Dinamarca
Eslovaquia
Eslovenia
España
Estonia
Francia
Grecia
Hungría

Irlanda

Italia
Letonia
Lituania
Luxemburgo
Malta
Países Bajos
Polonia
Portugal
Reino Unido
República Checa
Rumanía
Rusia
Suecia
Turquía
Ucrania

Asia

Bangladesh
China
Corea del Sur
Filipinas
India
Indonesia
Israel
Japón
Kazajistán
Pakistán
Rusia
Sri Lanka
Tailandia
Taiwán
Turquía
Uzbekistán
Vietnam

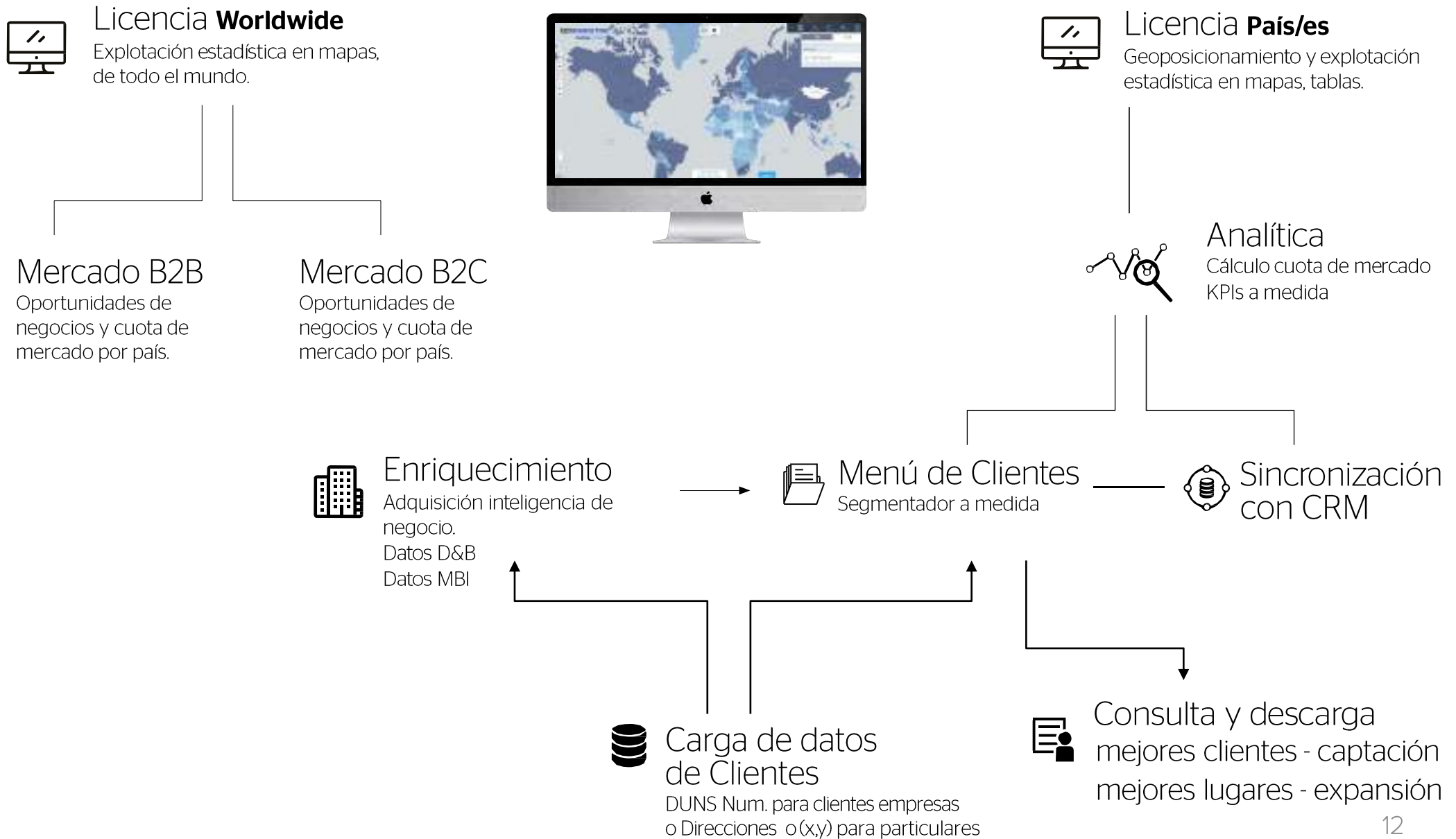
África

Egipto
Etiopía
Kenia
Lesoto
Marruecos
Nigeria
Sudáfrica
Uganda
Zimbabue

Oceanía

Australia
Nueva Zelanda

Geomarketing Worldwide

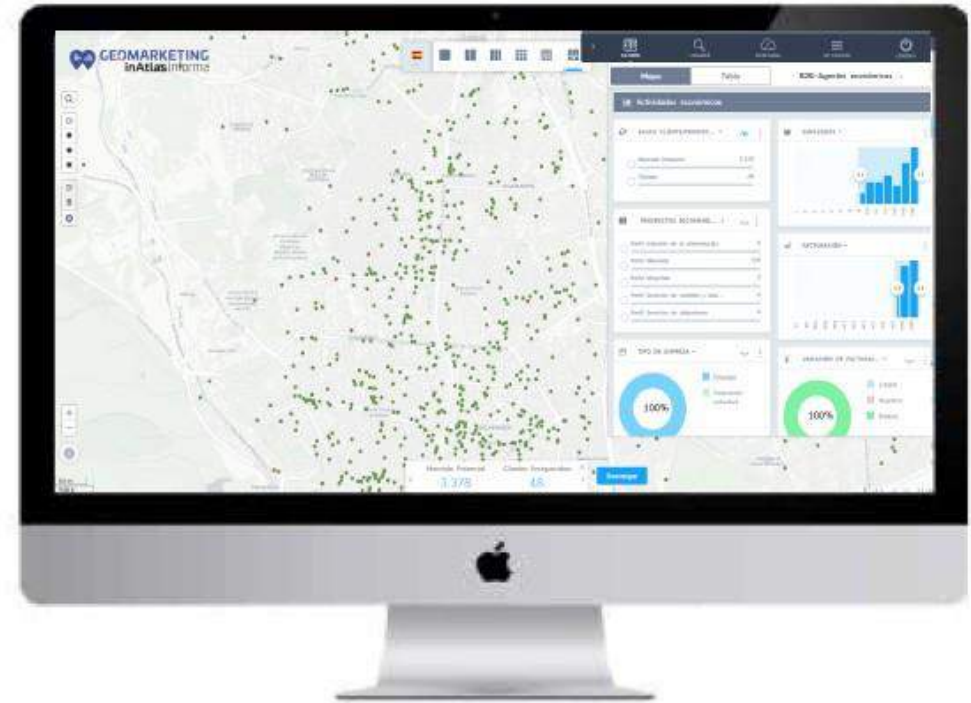


Cómo funciona_ Enriquecimiento Cartera



ADQUISICION DE INTELIGENCIA DE NEGOCIO

Segmentación de los clientes activos en base a información comercial y financiera adquirida.



BUSQUEDA DE EMPRESAS CLONES/ESPEJO

Reconocimiento inmediato de prospectos idénticos a los clientes segmentados.



Cómo funciona_ Sincronización completa con CRM



GEOLOCALIZACIÓN DE LOS CLIENTES

Distribución territorial de la cartera de clientes, segmentados en base a los datos almacenados en el CRM.



GEOLOCALIZACIÓN DE PUNTOS DE VENTAS

Monitorización del nivel de rentabilidad y canibalización de los diferentes puntos de venta/oficinas de una red de establecimientos propios, franquiciados y/o distribuidores.

Información personalizable

Clientes/Productos

La aplicación puede integrar menús personalizados para la geolocalización y analítica de los clientes de la organización contratante.

Los campos mínimos necesarios para su integración son:

- DUNS, Código Fiscal para clientes empresas
- La dirección, el código oficial de las SSCC o el CP, para los clientes particulares

A partir de una primera carga de datos, viene habilitado un proceso automático de sincronización con el CRM del Cliente.

Posibles integraciones de las bases de datos de clientes ofrecen una segmentación de los mismos por:

- Tipo de cliente
- Producto/servicio
- Edad
- Fecha de Alta
- Estado

Personalizable por la organización contratante

Fuente:
El Cliente

Puntos de venta (PdV)

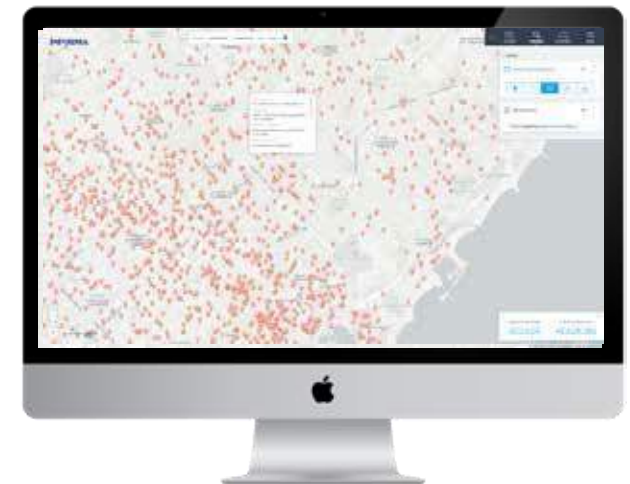
La aplicación puede integrar un menú personalizado para analizar cada uno de los PdV de la red del Cliente.

El estudio de sus áreas de influencia facilita además la monitorización de su nivel de rentabilidad, para planes estratégicos y búsqueda de eventuales mejores localizaciones.

Posibles integraciones de las bases de datos de PdV ofrecen una segmentación de los mismos por:

- Núm. de clientes
- Ventas anuales totales
- Ventas/producto
- Venta media/cliente

Personalizable por la organización contratante



Modelos analíticos – Estudio de ubicaciones

Sistemas de recomendación
Prospección comercial y expansión

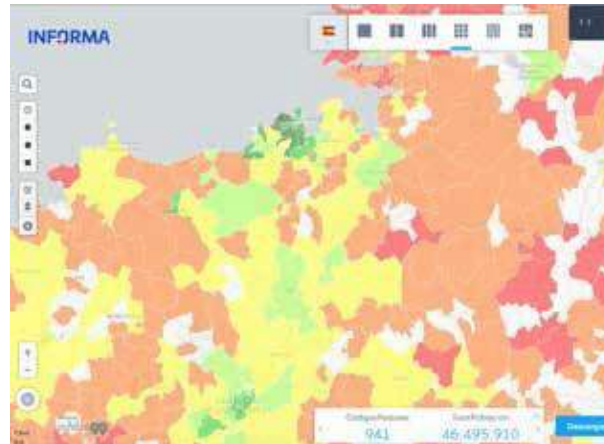
Evaluación de ubicaciones

A partir de una cualquier ubicación el cliente puede establecer un radio de influencia y obtener información de mercado, competencia y oportunidades en su área de proximidad.



Los mejores Lugares

Mapas de calor a partir de variables de interés (Renta media, capacidad de gasto...) para prospección de nuevas ubicaciones o focalización de estrategias comerciales.



Carácter entornos urbanos

Mapas de carácter de entornos urbanos.

1. Carácter edificatorio y densidad urbana.
2. Carácter social.
3. Carácter tractor del área: Zonas comerciales, de oficinas, turísticas y de ocio.



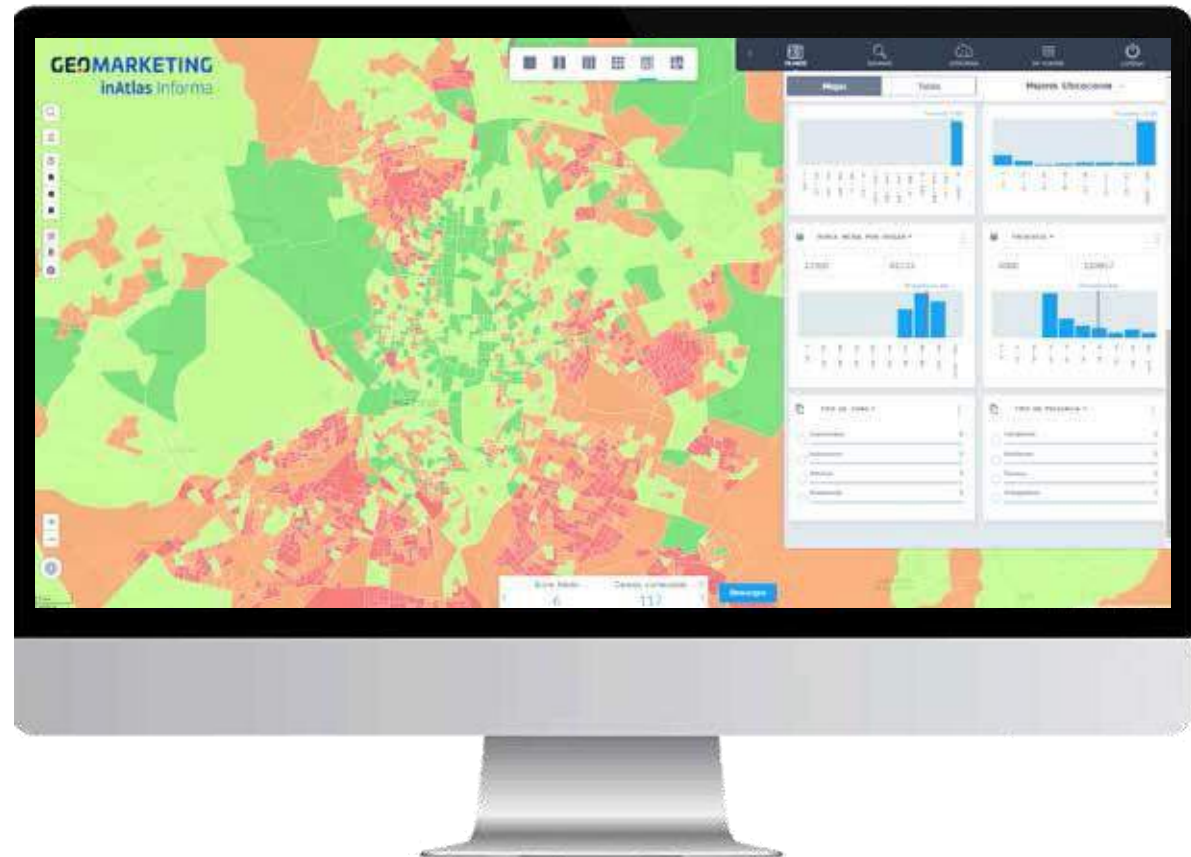
🔍 Búsqueda de las mejores ubicaciones

Expansión

Explotación estadística de los datos para la identificación de lugares óptimos para la expansión, en base a:

- Áreas administrativas .
- Variables de negocios y socio-demográficas para evaluar los patrones de proximidad entre clientes, competidores, proveedores y prescriptores.
- Ratio de Canibalización

El resultado final será un **mapa de calor** dónde emergen las localizaciones más y menos rentables, según el grado de cumplimiento de las premisas establecidas.



A black and white photograph of two men in business attire. The man on the left is older, with white hair, wearing a light-colored shirt and a dark tie. He is holding a mobile phone to his ear with his right hand and pointing at a laptop screen with his left hand. The man on the right is younger, with dark hair, wearing a light-colored shirt and a dark tie. He is leaning in and looking at the laptop screen. The laptop is open on a round table with a textured, diamond-patterned surface. The background is a plain, light-colored wall.

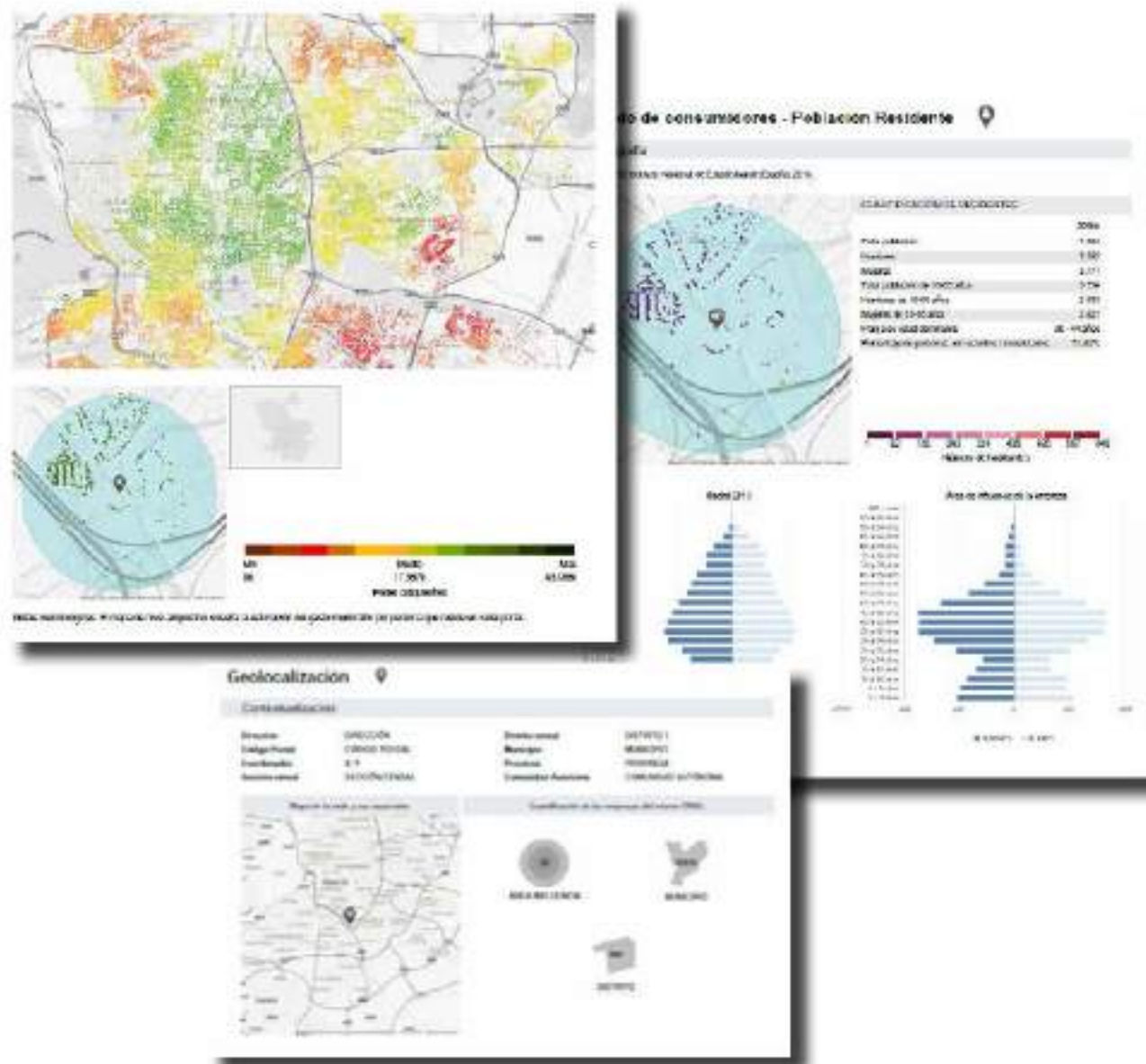
Servicios adicionales

Informes automatizados

Informes automáticos

Diseño personalizado de informes automáticos en formato pdf, descargables directamente desde la plataforma.

Existe la posibilidad de diseñar varios modelos de informes, que incluyan datos procedentes tanto de la BD empresarial de Informa como de las BD externas asociadas a los menús sectoriales contratados, o cuyo origen sea la BD interna del cliente.



Ventajas Competitivas

Plug&Play

Soluciones Plug&Play capaces de integrarse fácilmente con los sistemas *inhouse* del cliente, tanto de base de datos como de *analytics*.

Updated data

Los datos de empresas y consumidores, integrados en la aplicación, están continuamente actualizados. Además el sistema permite sincronizarse con las bases de datos internas del cliente.

User friendly

Un diseño de interfaz de usuario fácil y atractivo, en cada una de las aplicaciones, permite extraer resultados sin requerir de un técnico de sistema o de un experto en análisis de negocios.

Acceso 24/7

Acceso a las aplicaciones (24/7), mediante un simple usuario y contraseña, para consultar siempre los datos más actualizados. Desde cualquier dispositivo, pc y tablet.

Atención al Cliente

Formación inicial

Hasta 10 horas de formación grupal inicial, presencial u online, incluidas. Según el número de usuarios, la formación puede ser organizada en pequeños grupos o de forma individual.

Resolución de incidencias

El equipo de Atención al Cliente responde a las consultas de usuarios entre 9 y 17. Las incidencias se tratan como prioridad 1 en el flujo del trabajo del equipo técnico.

Atención al Cliente

Formación continua y atención al cliente personalizadas. El equipo de atención al cliente ofrece formación individual online y telefónica a lo largo de la duración del servicio.

Material de soporte

Acceso a vídeos tutoriales desde el apartado FAQs, para soporte en las funcionalidades básicas de la plataforma. Disponibilidad de una guía de usuario personalizada descargable en pdf.



Outputs y Servicio online



Licencia - Servicio online

Incluye acceso online a datos continuamente actualizados, formación continua y mantenimiento.

La empresa contratante tiene acceso, mediante usuario y contraseña, a una plataforma online de visualización y geo-analítica, alojada en servidores Amazon Webservices y Snowflake data cloud, ambos en Europa.




Configuraciones personalizadas

Las Soluciones incluyen configuraciones personalizadas para la integración de los datos del Cliente y/o bases de datos a medida.




Descarga de ficheros

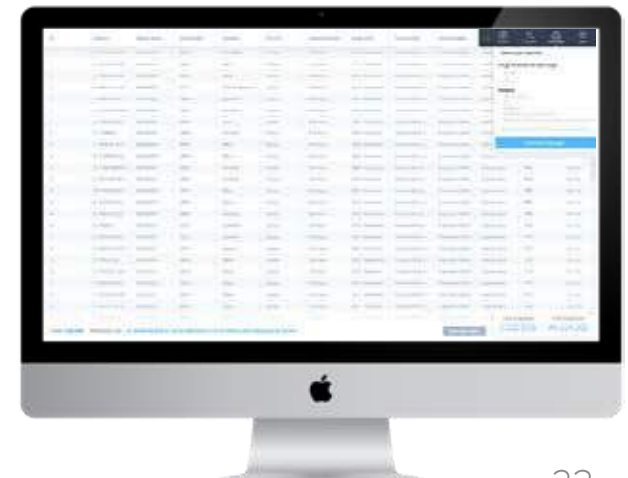
FICHEROS

Todas las Soluciones Geomarketing ofrecen la descarga de ficheros de datos en formato Excel y/o CSV.

Los datos son adquiribles por tarifa plana o en modalidad pago por uso, mediante la habilitación de paquetes de créditos de descarga.

INFORMES PDF

Diseño de Informes pdf a medida para su descarga automática y actualización continua de datos.



Contacto



Intelligent Atlas S.L. Tax ID:
B65391328
Avenida Diagonal, 431 Bis
1ª planta 08036,
Barcelona, Spain.
tf: 93 454 31 48
customers@inatlas.com
www.inAtlas.com



Informa D&B, S.A.U. (S.M.E.)
Tax ID: A80192727
Avda. de la Industria, 32, 28108,
Alcobendas, Madrid, Spain.
tf: 900 176 076
www.informa.es



 **inAtlas**
Based on Location

INFORMA
Una compañía Cesce