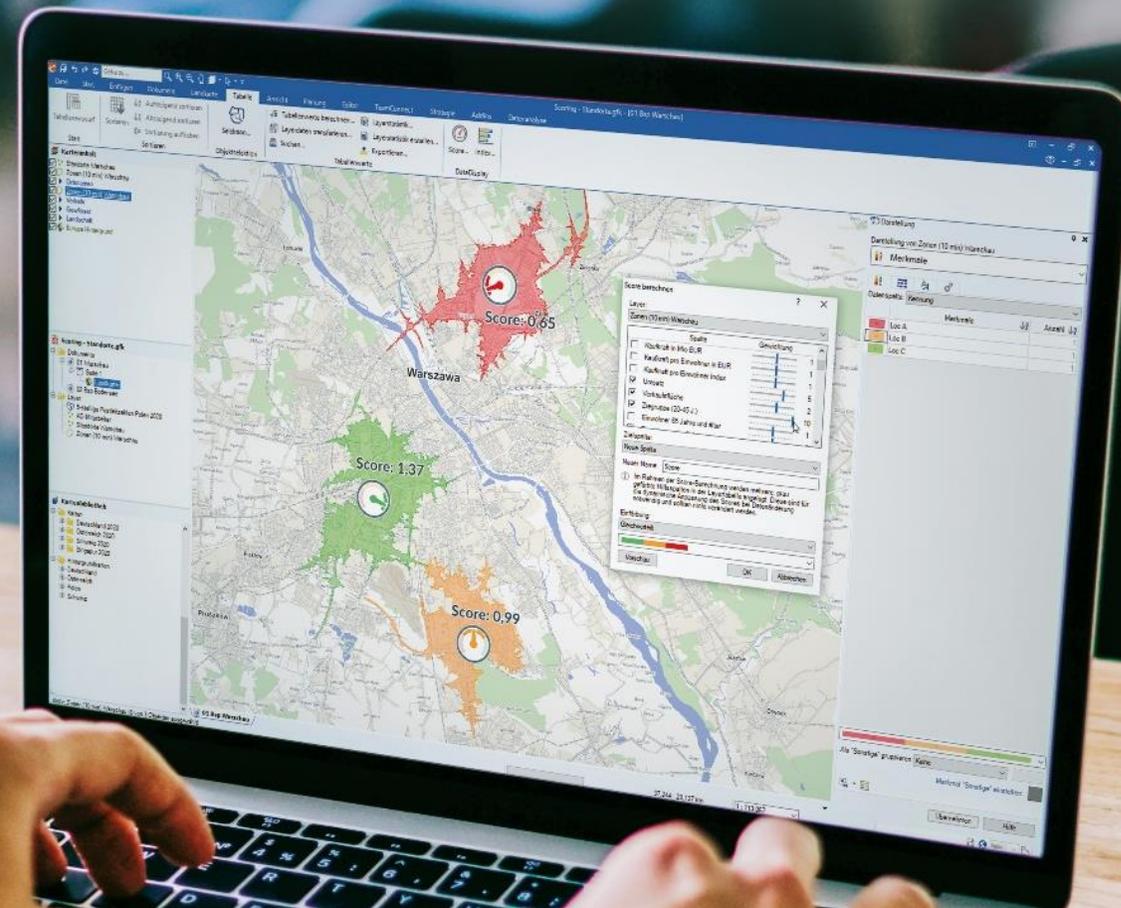
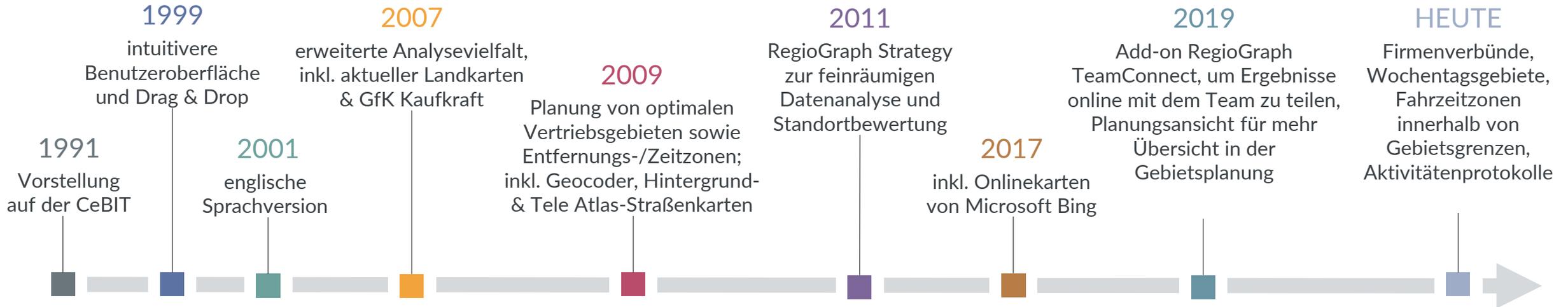


Komplexe Analysen einfach per Knopfdruck

RegioGraph –
Geomarketing-Software für
raumbezogene Analysen



Die Entwicklungsreise



- Mit über 40.000 Anwendern ist RegioGraph in den letzten 32 Jahren zur führenden Software für Geomarketing geworden. Vielfältige Analysetools unterstützen bei raumbezogenen Marktanalysen, Gebietsplanungen und Standortbewertungen und liefern unseren Kunden wertvolle Insights für das tägliche Business. Wir entwickeln zu 100% inhouse und verfolgen das Ziel, Geomarketing-Standards von morgen zu setzen.

Das ist RegioGraph

Professionelle Software für vielfältige Analysen

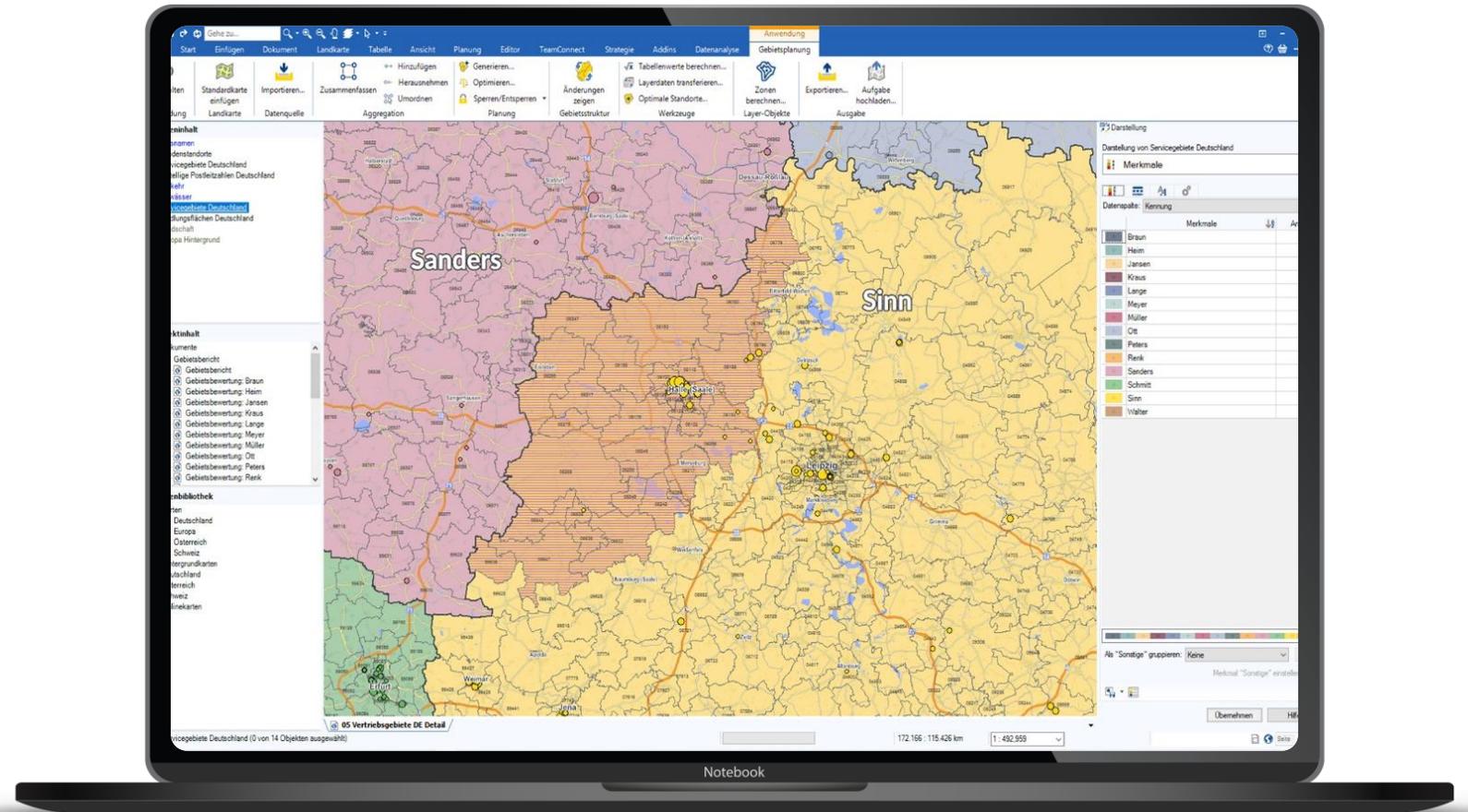


Mit dem führenden Programm für Geomarketing-Analysen erstellen Sie professionelle Gebietsplanungen, Standortbewertungen und Marktanalysen direkt auf der digitalen Landkarte. Dank der einfachen Bedienbarkeit lassen sich Ihre Unternehmensdaten per Knopfdruck importieren und den enthaltenen GfK Kaufkraftdaten gegenüberstellen.

RegioGraph bietet professionelle Analysetools für verschiedene Anwendungsfälle wie z.B. Marktanalysen, Gebietsplanungen oder Standortbewertungen.

Die Vorteile der Software sind:

- einfaches Installieren und schnelles Importieren
- Anwenderkenntnisse durch Tutorien & Schulung schnell erwerbbar
- umfangreiche Werkzeuge für Analysen & Planungen auf der Landkarte
- vielfältige Darstellungsmöglichkeiten & freie Formatierung Ihrer Daten
- einfache Datenaktualisierung Ihrer Projekte
- Ergebnisse in gängigen Formaten exportierbar (PDF, Tabelle, Grafik, etc.)
- erweiterbar um viele weitere Länder
- Add-on RegioGraph TeamConnect zusätzlich verfügbar, um Ergebnisse online als interaktive Karte mit dem Team zu teilen

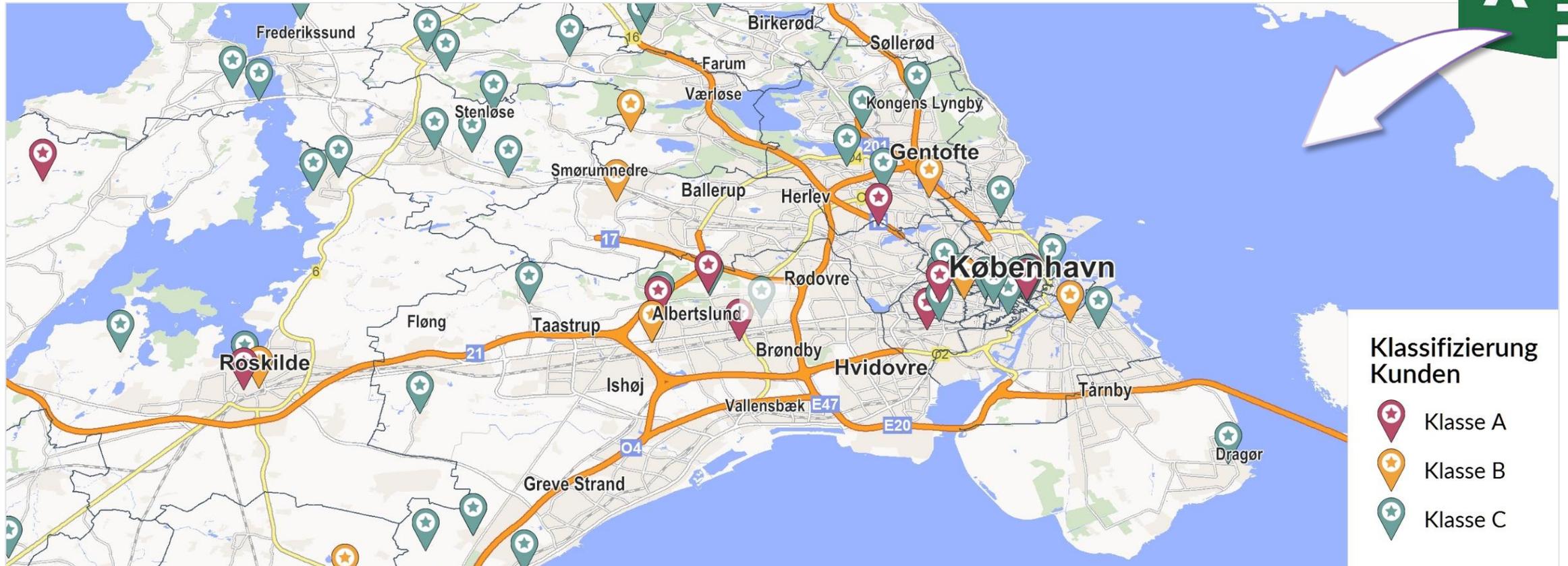


01

RegioGraph Anwendungsfälle

Importieren Sie Ihre Unternehmensdaten

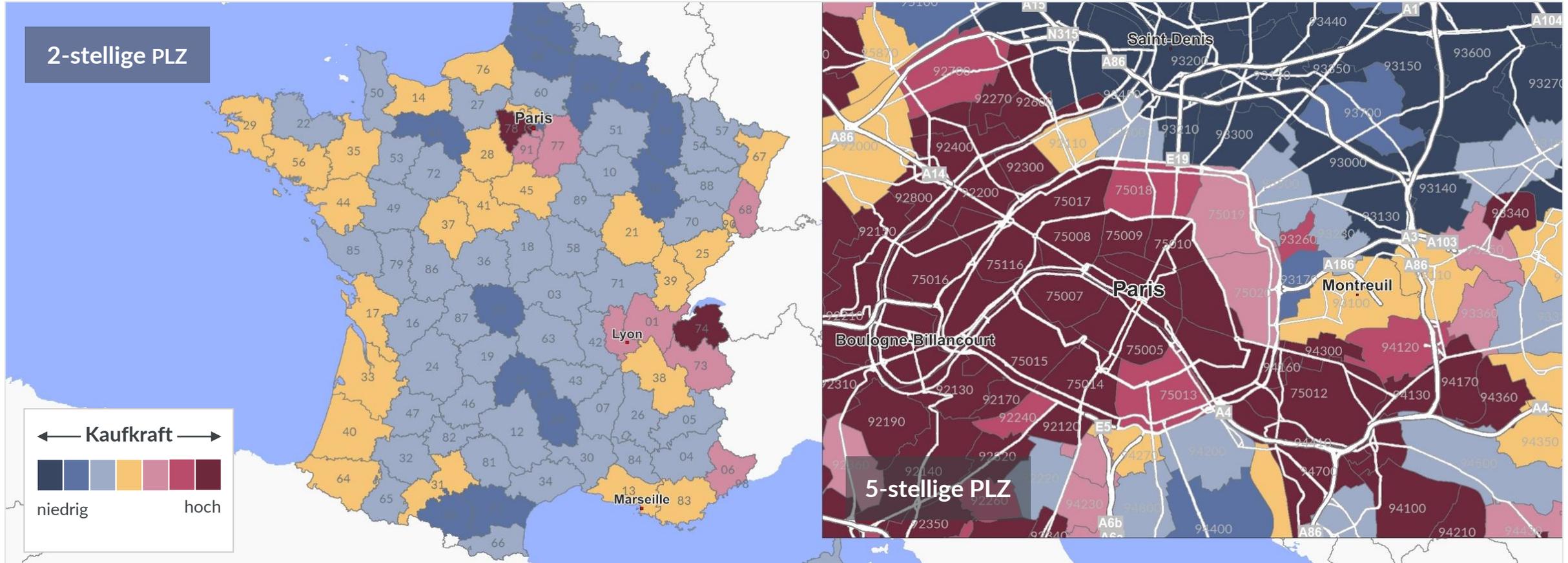
Ziehen Sie Ihre Daten per Drag & Drop in die Karte. Auf einen Blick unterscheiden Sie Ihre Kunden und Standorte z.B. nach Umsatzstärke, Vertreterzuordnung oder Produktlinie.



Finden Sie neues Marktpotenzial



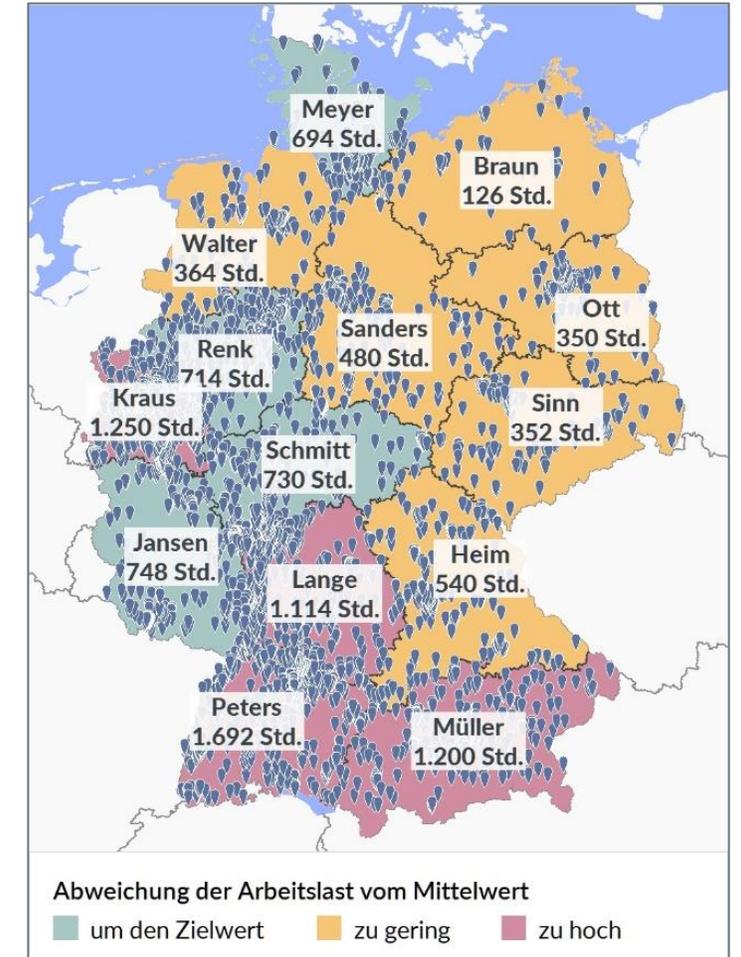
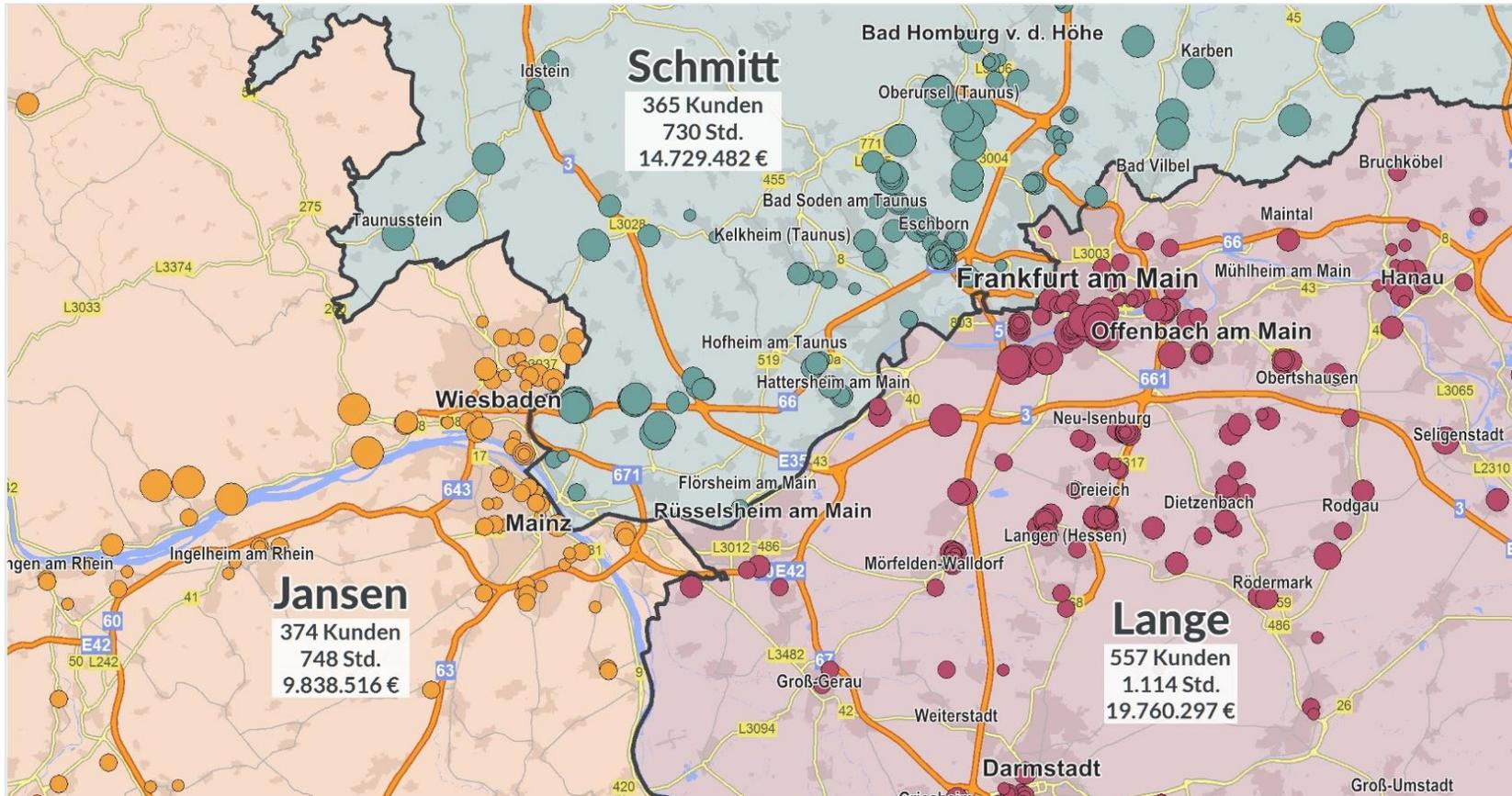
RegioGraph enthält detaillierte Potenzialdaten zu Einwohnern, Haushalten und GfK Kaufkraft auf aktuellem Stand. So identifizieren Sie neue Absatzchancen.



Erkennen Sie starke und schwache Regionen



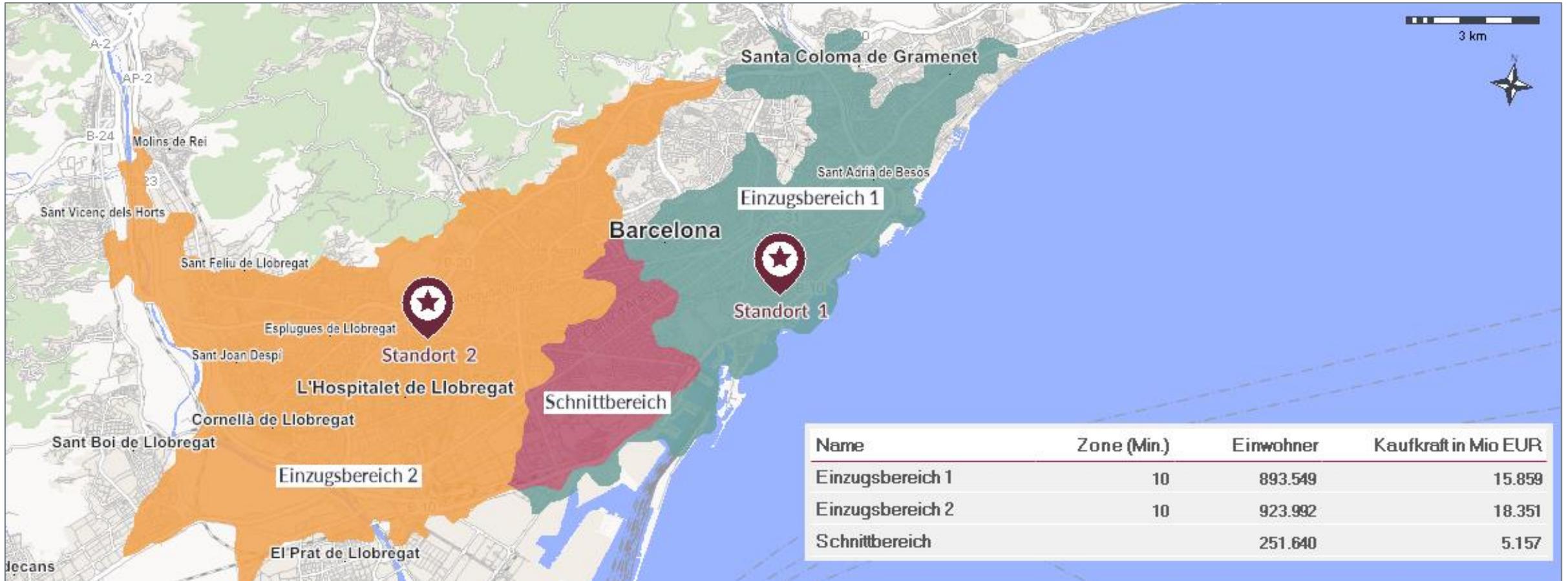
Vergleichen Sie Ihre Vertriebsgebiete nach Kriterien wie z.B. Umsatz, Kunden und Arbeitslast. Regionale Unterschiede werden schnell sichtbar & sind die perfekte Basis für eine Optimierung.



Bewerten Sie Ihre Standorte



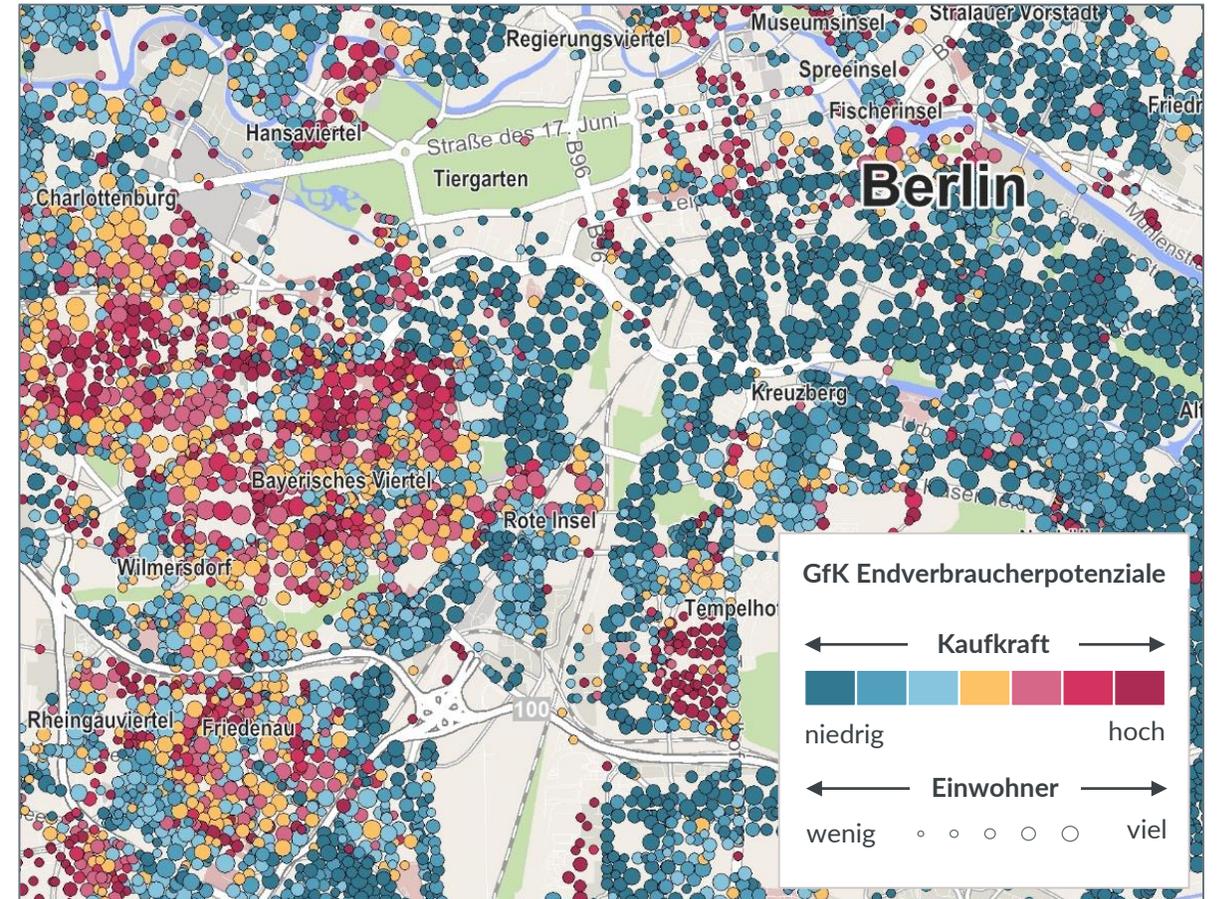
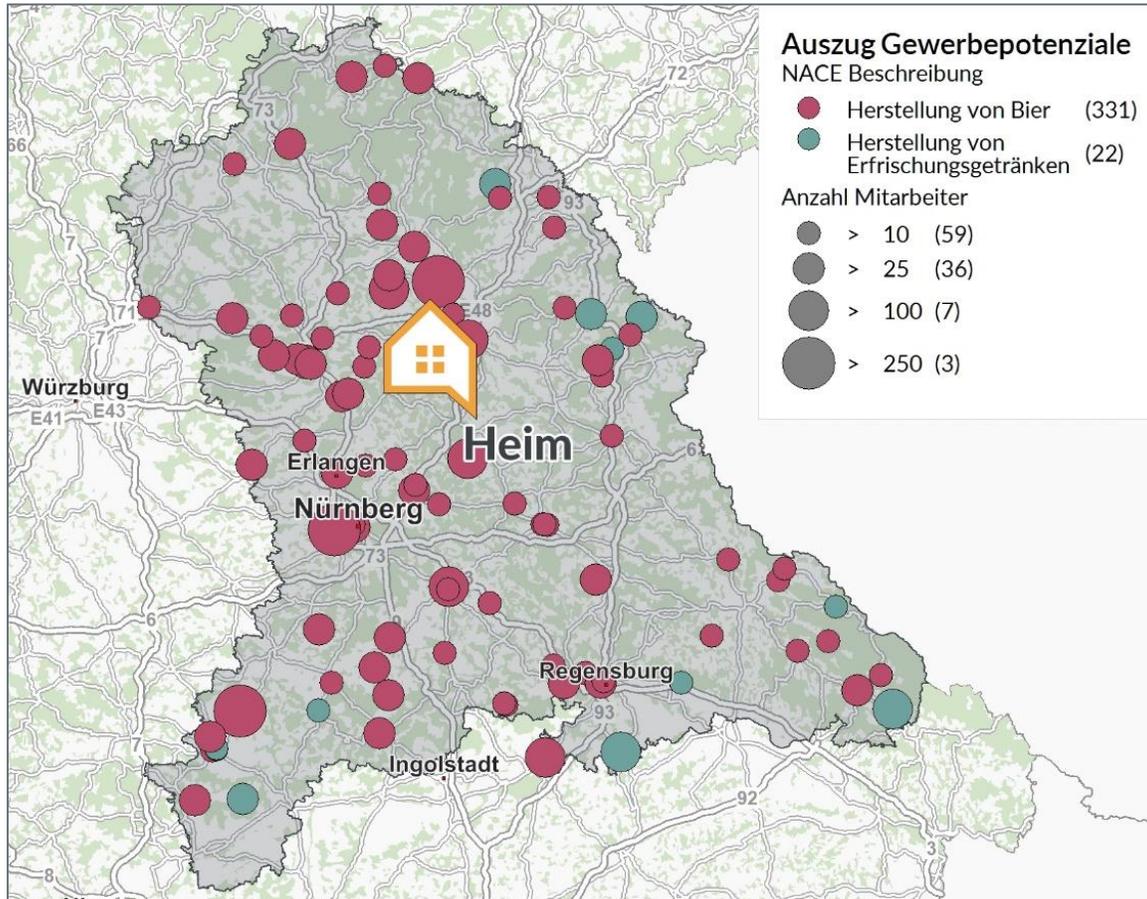
Mit RegioGraph können Sie Ihre Einzugsbereiche z.B. nach Fahrdistanz, Fahrzeit oder Wettbewerbsbedingungen berechnen. Dies hilft Ihnen bei der Bewertung Ihrer Standorte.



Lokalisieren Sie Ihre Zielgruppe auf feinräumiger Ebene



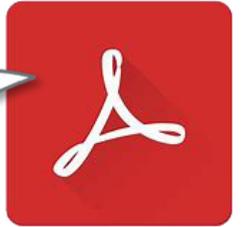
Integrieren Sie straßenabschnittsgenaue GfK Endverbraucher- oder adressgenaue D&B Gewerbepotenzialdaten für eine **exakte** Zielgruppenansprache.



Überzeugende Ergebnisse in Form von Reports

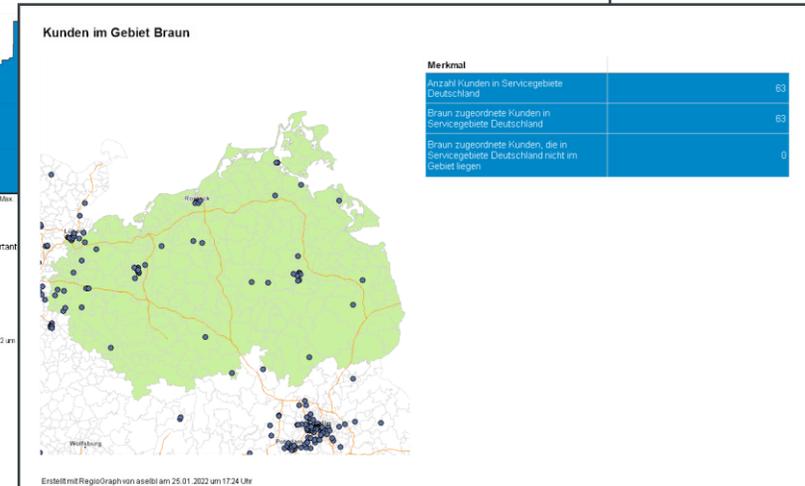
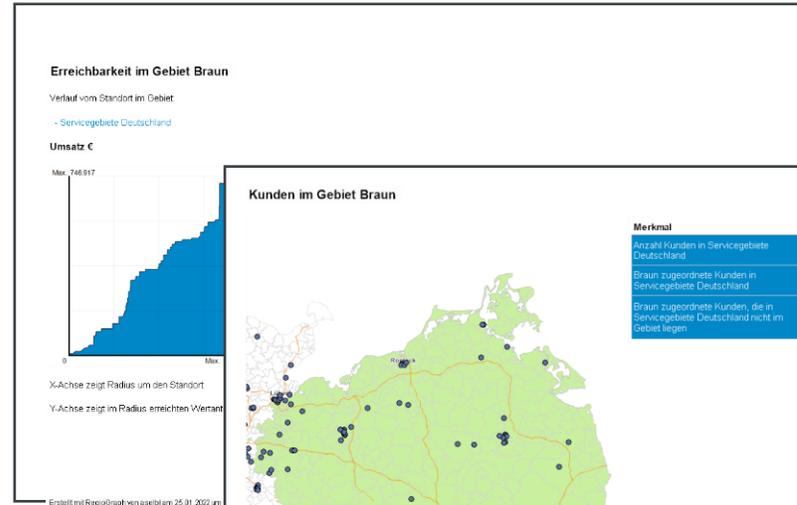
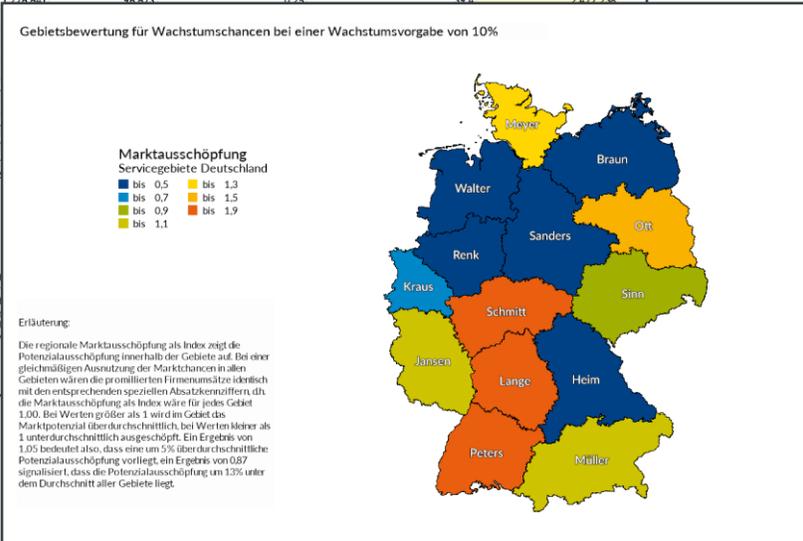


Nutzen Sie das Reporting in RegioGraph, um ausführliche Analysen Ihrer Standorte oder Gebiete als mehrseitige PDFs zu erstellen und Ihren Kollegen zu präsentieren.



Gebietsbewertung für Wachstumsmöglichkeiten bei einer Wachstumsvorgabe von 10%

Kennung	Umsatz €	Kaufkraft in Mio EUR	Marktausschöpfung	Wachstumsvorgabe in %	Zielumsatz €
Braun	746.917	45.320	0,23	44,0	1.075.357
Ott	13.439.147	129.179	1,44	7,0	14.375.314
Sinn	7.200.801	116.520	0,85	11,7	8.045.227
Walter	1.776.641	96.673	0,25	39,4	2.477.238
Sanders					
Heim					
Meyer					
Renk					
Schmitt					
Jansen					
Lange					
Müller					
Kraus					
Peters					



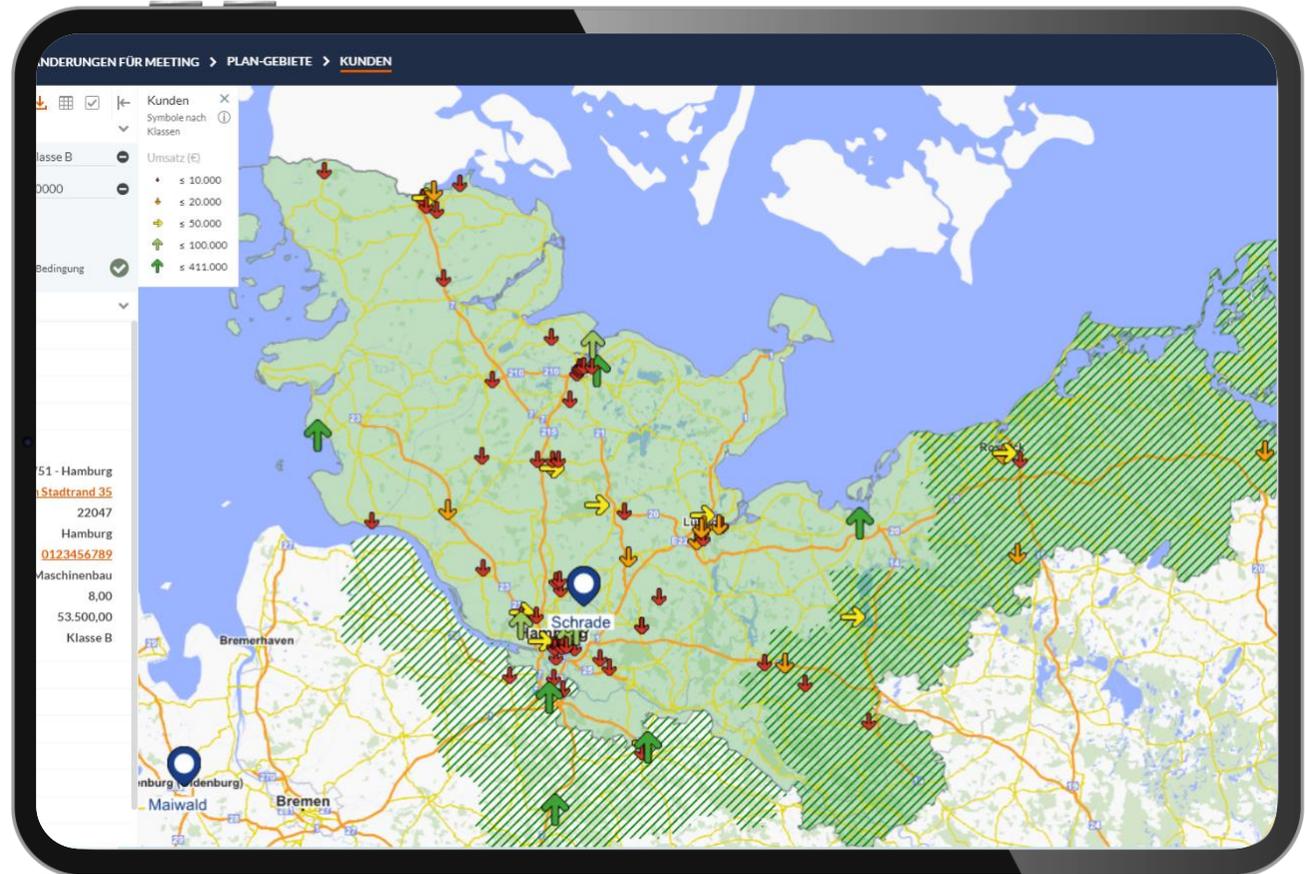
Mit RegioGraph TeamConnect zur interaktiven Karte

Wie wäre es, wenn Ihr Team überall Zugriff auf Ihr aktuelles Planungsprojekt hätte?



Sie führen in RegioGraph Ihre Marktanalyse durch oder aktualisieren die Quartalszahlen Ihrer Vertriebsgebiete. Mit dem Add-on RegioGraph TeamConnect teilen Sie anschließend die Ergebnisse als interaktive Karte. Legen Sie fest, wer Zugriff haben darf und was sichtbar sein soll. Spätere Updates führen Sie mit wenigen Klicks durch.

Ihr Team benötigt keine eigene Software und kann direkt im Browser vielfältige Abfragetools nutzen. Über Kommentare mit Standortreferenz können Sie sich austauschen. So können Sie sicher sein, dass alle auf dem gleichen Stand sind.



02

Die Highlights der neuen Version

Unterteilen Sie Ihre Gebiete nach Wochentagen

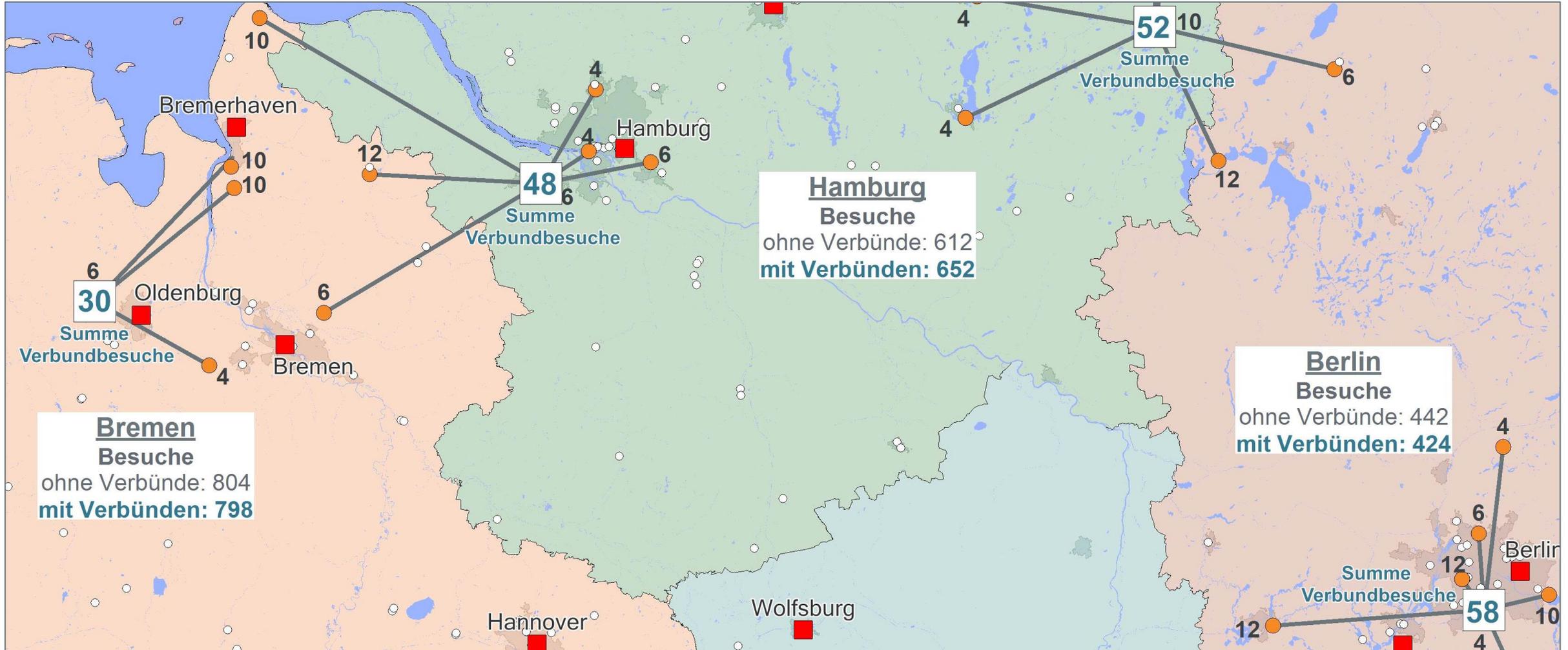
Außendienstgebiete können ab sofort in Wochentagsgebiete unterteilt werden. So planen Sie Ihre Kundenbesuche noch effizienter.



Erstellen Sie Ihre Verbundplanung

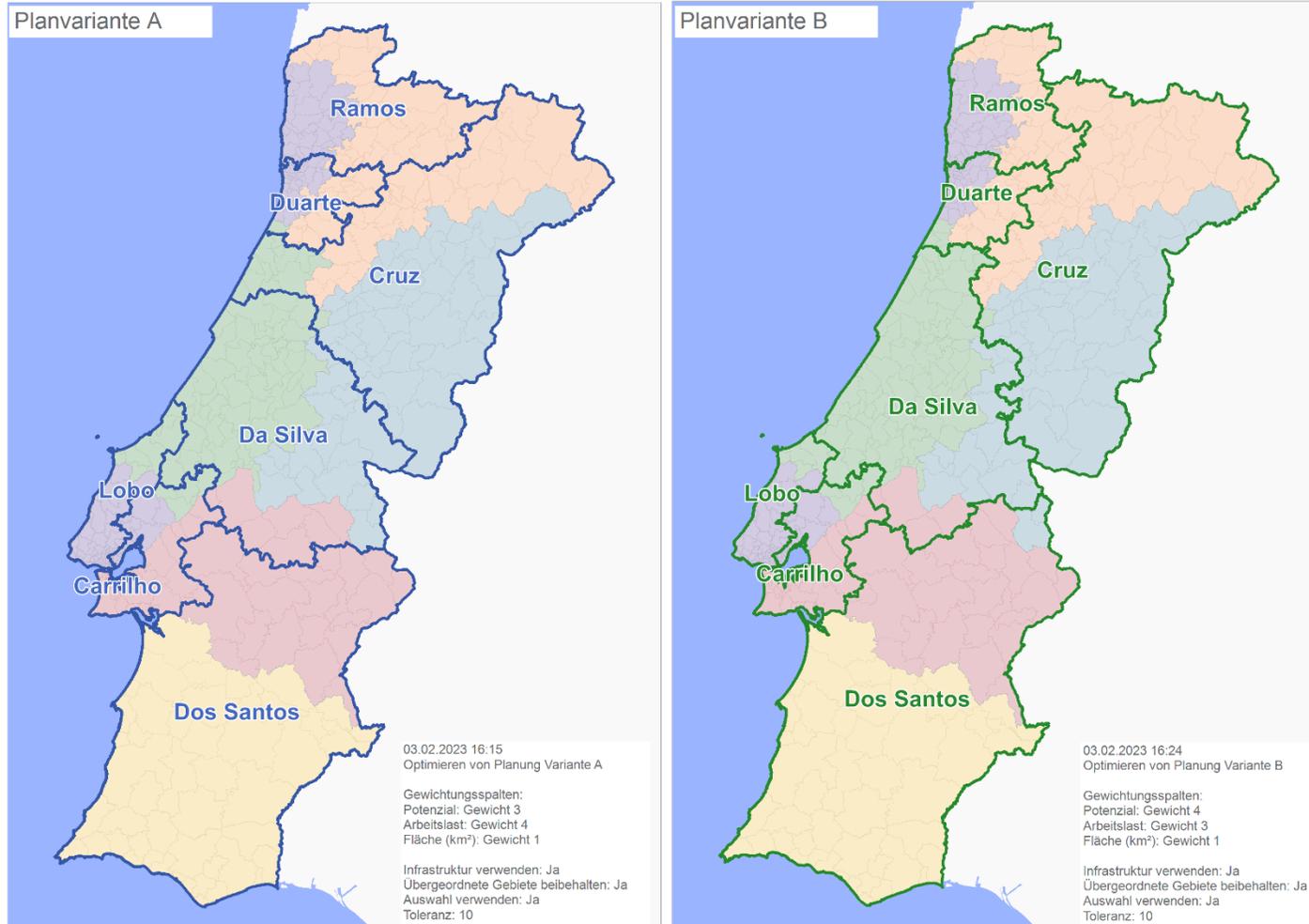


Filialkundenbesuche werden – über Gebietsgrenzen hinaus – einer Verbundzentrale zugeordnet. So erkennen Sie auf einen Blick, wie viele Besuche im Verbund durchgeführt werden müssen.



Erstellung eines Aktivitätenprotokolls

Die Planung von Gebieten erfolgt automatisch in einem neuem Layer mit neuer Gebietsstruktur und wird im Protokoll hinterlegt. So können Sie Ihre Arbeitsschritte jederzeit nachvollziehen.



Generieren auf 4-stellige Postleitzahlen Portugal 2022

Planungsvorgaben:

In neuer Gebietsstruktur generieren, alte Struktur behalten
 Alte Gebietsstruktur ersetzen

Name der Gebietsstruktur:

Gebiete frei erzeugen

Standorte als Startpunkte:

Namen der Standorte:

Gewichtung der Standorte:

Anzahl zu erstellender Gebiete:

Bezeichnungsmuster mit Platzhalter #:

Toleranz:

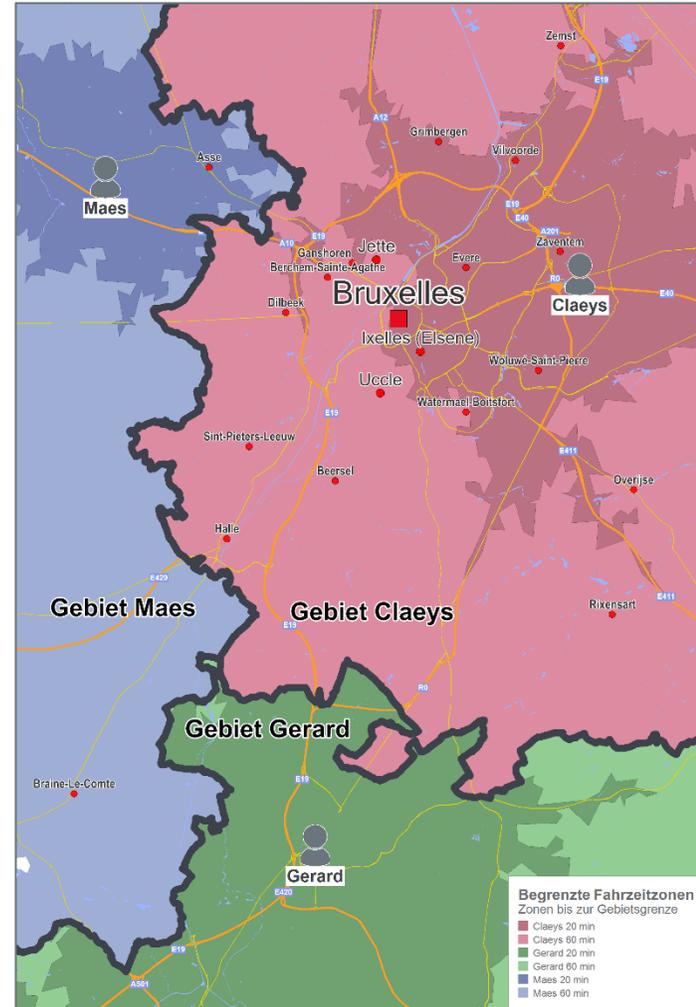
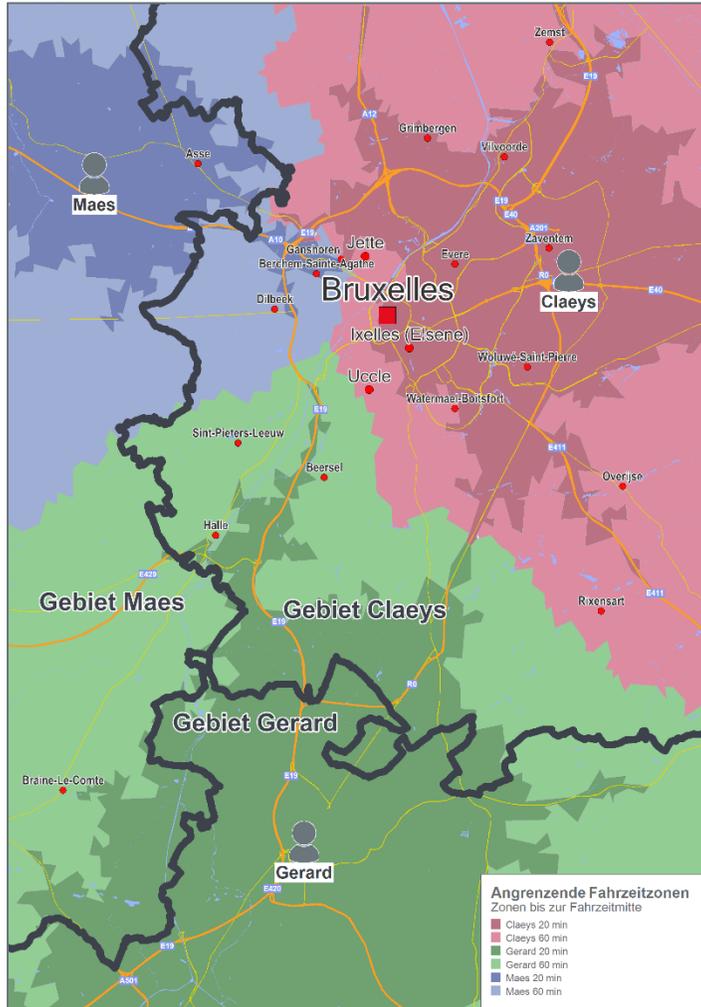
Optimierungskriterien:

Verwenden	Spaltentitel	Gewichtung
<input checked="" type="checkbox"/>	Potenzial (E)	<input type="range" value="3"/>
<input type="checkbox"/>	Umsatz (F)	<input type="range" value="1"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	Arbeitslast (G)	<input type="range" value="4"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	Fläche (km²) (H)	<input type="range" value="1"/>

Höhere, aktive Gebietsstruktur beibehalten

Berechnen Sie Fahrzeitzonen innerhalb von Gebietsgrenzen

Durch Gebietsbegrenzungen werden Fahrzeitzonen optimal berechnet. So erkennen Sie genau, wie weit der Mitarbeiter fahren kann, und erzielen die maximale Erreichbarkeit im Gebiet.



RegioGraph TeamConnect: Selektieren Sie Ihre Kunden nach Fahrzeitzone



Berechnen Sie Ihre Fahrzeitzone in TeamConnect und selektieren Sie zusätzlich nach weiteren Filterkriterien. So erhalten Sie einen Überblick über die für Sie relevanten Informationen.

The screenshot displays the RegioGraph TeamConnect interface. The top navigation bar includes the GfK logo, the text 'RegioGraph', and a breadcrumb trail: 'AKTUELLE PLANUNG > IST REGIONEN > IST-GEBIETE > STADT- UND LANDKREISE DEUTSCHLAND > KUNDEN'. The main map shows the Cologne region with a 10-minute travel time zone centered on 'Lina (06)'. Customer locations are marked with colored squares corresponding to their revenue (Umsatz) ranges: ≤ 10,000 (lightest), ≤ 20,000, ≤ 50,000, ≤ 100,000, and ≤ 411,000 (darkest). The left sidebar contains search and filter options, including 'Auswählen', 'Filtern', and 'Sortieren'. The 'Filtern' section shows a filter for 'Umsatz' set to 'ist größer als 10000'. The 'Sortieren' section shows 'Umsatz' as the sorting criterion. Below the filters, a table lists the number of objects for various districts.

District	Number of Objects
Kdnr: 257 - Köln	228.250
Kdnr: 538 - Köln	223.000
Kdnr: 21 - Köln	48.451
Kdnr: 356 - Köln	32.841
Kdnr: 720 - Köln	14.000
Kdnr: 46 - Köln	13.438
Kdnr: 907 - Köln	13.319

RegioGraph TeamConnect: Polygonauswahl



Wählen Sie aus verschiedenen geografischen Komponenten – wie Fahrzeitzone, Entfernung, Sichtfenster oder freies Polygon – Ihren bevorzugten Einzugsbereich.

The image displays two screenshots of the RegioGraph software interface, illustrating the process of selecting a polygon for a customer's catchment area. The top-left screenshot shows the initial map view with a search bar and a list of 10 customer IDs. The top-right screenshot shows the same map with a filter applied to show only customers with a turnover greater than 10,000, resulting in 8 customer IDs. A purple arrow points from the bottom-left screenshot to the bottom-right screenshot, indicating the transition from the initial selection to the filtered results.

Initial Selection (Top-Left Screenshot):

- Suchen: [Suchen]
- Auswählen: [Auswählen]
- Filtern: [Filtern]
- Sortieren: [Sortieren]
- Anwenden: [Anwenden]
- Anzahl Objekte: 10
- KdNr: 3 - Berlin
- KdNr: 236 - Berlin
- KdNr: 397 - Berlin-Spandau
- KdNr: 556 - Berlin
- KdNr: 594 - Berlin
- KdNr: 632 - Berlin
- KdNr: 710 - Berlin
- KdNr: 738 - Berlin
- KdNr: 799 - Berlin-Wilmersdorf
- KdNr: 835 - Berlin

Filtered Selection (Top-Right Screenshot):

- Suchen: [Suchen]
- Auswählen: [Auswählen]
- Filtern: Umsatz ist größer als 10000
- Sortieren: Umsatz
- Anwenden: [Anwenden]
- Anzahl Objekte: 8
- KdNr: 236 - Berlin (155.000)
- KdNr: 710 - Berlin (43.387)
- KdNr: 376 - Berlin (17.672)
- KdNr: 69 - Potsdam (16.235)
- KdNr: 337 - Berlin (15.503)
- KdNr: 149 - Berlin (14.522)
- KdNr: 397 - Berlin-Spandau (14.441)
- KdNr: 585 - Berlin (10.800)

ab Version 2023:

- **Gebietsplanung mit Firmenverbänden**
Filialkundenbesuche werden – über Gebietsgrenzen hinaus – einer Verbundzentrale zugeordnet. So erkennen Sie auf einen Blick, wie viele Besuche im Verbund durchgeführt werden müssen.
- **Erstellung eines Aktivitätenprotokolls**
Die Planung von Gebieten erfolgt automatisch in einem neuem Layer mit neuer Gebietsstruktur. Alle Aktivitäten werden im Protokoll hinterlegt. So können Sie Ihre Arbeitsschritte jederzeit nachvollziehen.
- **Unterteilung in Wochentagsgebiete**
Außendienstgebiete können ab sofort nach Wochentagen unterteilt werden. So planen Sie Ihre Kundenbesuche noch effizienter.
- **Berechnung von Fahrzeitzonen innerhalb von Gebietsgrenzen**
Durch Gebietsbegrenzungen werden Fahrzeitzonen optimal berechnet. So erkennen Sie genau, wie weit der Mitarbeiter fahren kann, und erzielen die maximale Erreichbarkeit im Gebiet.
- **Add-on RegioGraph TeamConnect**
Selektieren Sie Polygone auf der Karte. Anschließend können Sie Ihre Ergebnisse filtern und sortieren. So erhalten Sie einen Überblick über die für Sie relevanten Informationen.

ab Version 2022:

- **Menüband nach Workflow**
Stellen Sie selbst ein Menüband mit relevanten Funktionen zusammen oder greifen Sie auf vorbereitete Menübänder für die Use Cases Kartenerstellung, Gebietsplanung oder Standortbewertung zurück. So arbeiten Sie nach einem idealen Workflow und kommen schneller zum Ergebnis!
- **Portfolio-Matrix berechnen**
Setzen Sie Strategien einfacher in die Praxis um. Identifizieren Sie mit der Portfolio-Matrix, wo Sie Wachstumschancen haben. Mit den Ergebnissen in der Tabelle können Sie Ihrem Außendienst konkrete Informationen an die Hand geben.
- **Selektionskriterien speichern**
Ab 2022 können Sie Ihre präferierten Einstellungen für zukünftige Selektionen speichern. Das spart wertvolle Zeit!
- **Add-on RegioGraph TeamConnect**
Ab 2022 können Sie im Add-on Entfernungen zwischen Kundenpunkten oder Standorten messen und so Ihre nächste Route abschätzen. Die weiteren Selektionsmöglichkeiten mit Kreis, Rechteck oder Polygon helfen Ihnen, Kundenpunkte oder Standorte eines Umkreises schneller auf der Karte auszuwählen.

Für jeden Bedarf die passende Version

Informieren Sie sich über die Einsatzbereiche der drei Versionen in einem kurzen Video: www.regiograph.de/vergleich.



RegioGraph Analysis	RegioGraph Planning	RegioGraph Strategy
bietet grundlegende Funktionen zur Analyse Ihrer Kunden, Umsätze und Potenziale.	enthält intelligente Werkzeuge zur Planung und Optimierung von Gebieten sowie zur straßengenauen Kundenanalyse.	bietet starke Tools zur feinräumigen Standortbewertung nach Wettbewerb und Potenzial.
Basisversion	zusätzlich zu allen Inhalten von Analysis	zusätzlich zu allen Inhalten von Planning
<ul style="list-style-type: none"> ▪ einfacher Datenimport nach Postleitzahlen (Geokodieren) ▪ Aktualisieren von Daten ▪ vielfältige Marktanalysen (z.B. ABC, Kundendichte, Portfolio, Diagramme, Score, Index u.v.m.) und freie Formatierung ▪ NEU: Entfernungskreise unter Berücksichtigung von Gebietsgrenzen ▪ Ergebnisse exportierbar als PDF, Excel, Grafik 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ einfacher Datenimport nach Adresse (Geokodieren) ▪ professionelle Gebietsplanungswerkzeuge ▪ Planungsansicht mit Dashboard-Oberfläche aus Landkarte, Diagrammen und Tabelle ▪ Arbeitslast berechnen ▪ NEU: Wochentagsgebiete, Fahrzeitzonen unter Berücksichtigung von Gebietsgrenzen, Aktivitätenprotokoll für Gebietsplanungen, Verbundplanung ▪ Einzugsgebiete berechnen ▪ ausführliches Reporting 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ straßenabschnittsgenaue Analysen z.B. Wettbewerb, Potenzialkunden ▪ Standortbewertung und -planung unter Berücksichtigung des Wettbewerbs ▪ ausführliches Reporting im Datenanalyse-Modus für Mikrodaten ▪ <i>Integration von feinräumigen Endverbraucher- und Gewerbepotenzialdaten möglich</i>
ab 980€ pro Jahr*	ab 2.780€ pro Jahr*	ab 4. 760€ pro Jahr*

Add-on RegioGraph TeamConnect

ermöglicht, Ergebnisse online mit dem Team zu teilen – für eine aktuelle Einsicht in Ihre Planung.



RegioGraph Analysis, Planning oder Strategy zur Projekterstellung vorausgesetzt

- Upload auf Ihren unternehmenseigenen Webserver inkl. 10 Viewer mit browserbasiertem Zugriff auf geteilte Projekte von diversen Endgeräten (*Erweiterung um weitere Viewer möglich*)
- Vergeben von Zugriffsrechten für Viewer
- Darstellung der vielfältigen Marktanalysen und Vertriebsstrukturen auf der interaktiven Karte
- Datenabfrage in einer Gesamttabelle mit Such-, Filter- und Sortierfunktion
- **NEU: Selektion mit Polygon auf der Karte sowie Filterfunktion und Sortierung von Ergebnissen**
- Benachrichtigungen bei Updates, Kommentare mit Standortreferenz zur Kommunikation im Team

ab 2.780€ pro Jahr*



▪ Alle Preisangaben zzgl. gesetzlicher MwSt. Es gelten die Lizenzbedingungen und AGBs der GfK GeoMarketing GmbH (www.gfk-geomarketing.de/lizenzen).
 ▪ * Preis für das erste Jahr innerhalb einer 3-Jahres-Abonnementlizenz mit jährlichem Anstieg von max. 3%.



“

RegioGraph haben wir schon 26 Jahre im Einsatz. Die Visualisierung der Außendienst-Gebiete und das Aufzeigen der Potenziale anhand von sogenannten "Heat-Maps" haben die Planung unserer zukünftigen Gebiete auf ein neues Level gehoben und wir haben damit eine sehr hohe Akzeptanz im Vertrieb. RegioGraph ist also ein wichtiger Bestandteil für die Planungsaktivitäten unserer Vertriebsstruktur.

Martin Pühra

Teamleader Territory Planning E3,
Hilti Deutschland AG

“

Mit RegioGraph überzeugen wir unsere Kunden und Kollegen mit anschaulichen und professionellen Darstellungen. Dabei können wir mit wenig Aufwand die teilweise unübersichtlichen Datenzusammenhänge leicht verständlich vermitteln.

Matthias Schäfer

Projektmanager Logistik, MAZMAIL GmbH

MAZMAIL

Wir arbeiten mit marktführenden Unternehmen zusammen



DENON



FERRERO



Thomas Sabo



L'ORÉAL®



MEDIA - SATURN

Alcon®



mediserv



Möchten Sie mehr erfahren?

Kontaktieren Sie uns gerne!



Ihr Geomarketing-Team

 +49 911 395 2600

 geomarketing@gfk.com

 www.regiograph.de

Unsere Geomarketing-Lösungen
finden Sie im:

PRODUKTKATALOG

WEBSHOP