

Zielsetzung

Zeitersparnis und Risikominimierung bei der Standortwahl durch fundiertes Geomarketingwissen und konkrete Entscheidungshilfen.

- Wie viele Kunden gewinne ich durch die Neueröffnung eines Standortes?
- Wie wirkt sich die Eröffnung eines Wettbewerberstandortes im direkten Umfeld aus?
- Wo wären Standorte optimalerweise platziert?
- Welche möglichen Kundenverluste ergeben sich aus Standortschließungen oder Zusammenlegungen?
- Wie viele Kunden wohnen im Einzugsgebiet der Filiale X, werden aber bei Filiale Y betreut?

Diese und viele weitere Fragen rund um das Thema der optimalen Standortwahl können endlich mit Hilfe des SIM, unserem Tool für Standortinformation, -management und -analyse – effizient und zeitoptimiert – beantwortet werden!

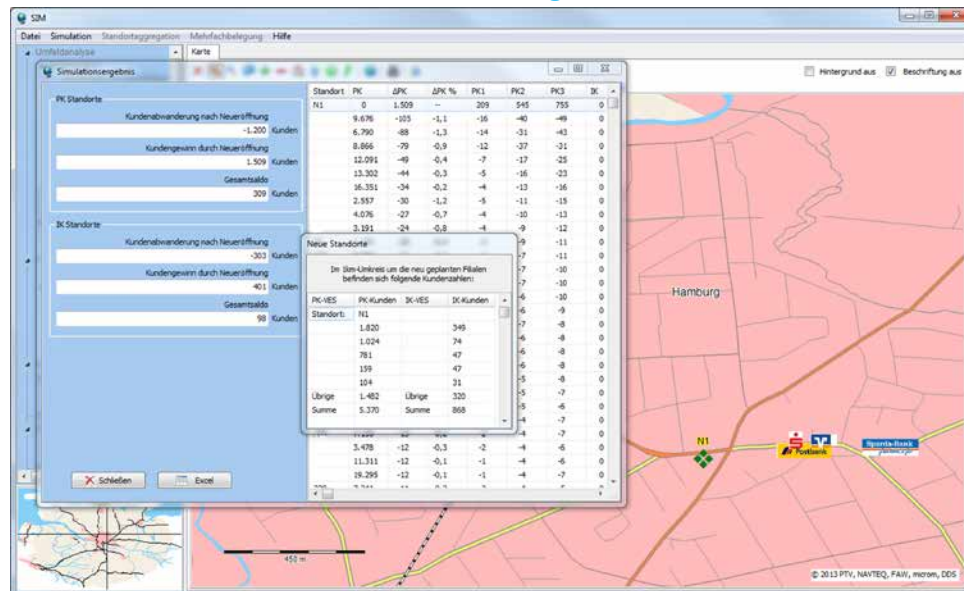
Standorte optimal planen

Ein enges Standortnetz, wie es bei Banken und Sparkassen meistens existiert, ist sehr kostenintensiv und muss kontinuierlich strategisch überprüft sowie ggf. angepasst werden. Dabei stellt insbesondere die Flut der Daten aus unterschiedlichen unternehmensinternen Quellen und deren Konsolidierung zu einem Gesamtergebnis eine große Herausforderung für jeden Standortplaner dar. Eine äußerst ressourcenaufwendige Aufbereitung aller internen und zusätzlich externen Daten für die Standortexpansion oder die Bewertung von Immobilienangeboten ist die Folge.

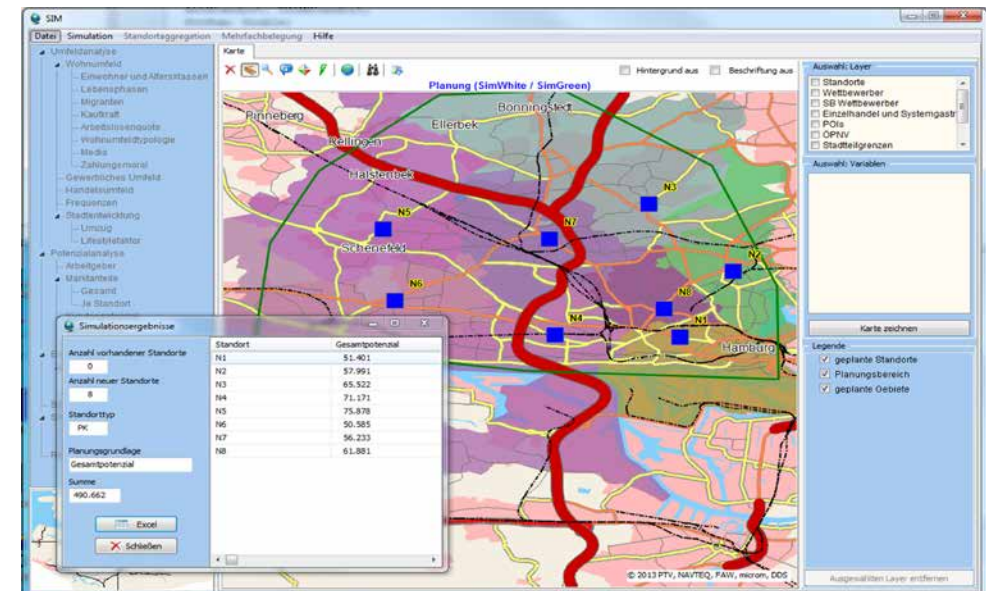
Mit dem SIM ist damit endlich Schluss! Das Standort-Simulations-System wurde mit viel analytischem Know-how, externen Daten und Wissen von Standortexperten konzipiert und entwickelt, um Standortmanagern, Expansionsplanern und Filialisten ein Werkzeug an die Hand zu geben, welches sie schnell, effizient und zuverlässig bei der Beantwortung aller standortbezogenen Fragestellungen unterstützt.

Da das System modular aufgebaut ist, muss nicht jeder Kunde das komplette System kaufen, sondern kann einzelne Module beziehen.

SIM: Standortsimulation – Neueröffnung



SIM: Greenfield-Simulation



Ihre Vorteile auf einen Blick:

Simulation von:

- eigenen Standortänderungen
- Standortveränderungen von Wettbewerbern
- strategischen „was-wäre-wenn“ Fragestellungen

Alle relevanten Informationen auf einen Blick:

- intuitiver Zugang durch Visualisierung über Karten
- besseres Verständnis der Marktgebiete durch externes Daten Know-how
- Potenziale auch außerhalb des Bestandes erkennen und ausschöpfen

Effizienz in Bezug auf:

Zeit

- Zeitersparnis durch analytische Auswertungen und Daten
- Zeitersparnis durch automatisierte Verfahren

Ressourcen

- Effizienz durch optimalen Einsatz der Mitarbeiterressourcen

Vorgehensweise

- Vergleichbarkeit der Auswertungen durch standardisierte Verfahren
- alles aus einer Hand (keine unterschiedlichen Datensammlungen und Meinungen)

microm und DDS haben zahlreiche Funktionen und Analysemöglichkeiten in das SIM aufgenommen. Neben den klassischen Funktionalitäten wie Potenzial- und Marktanteilsberechnung, Kundenstromanalysen, Isochronenberechnungen u. v. m. liefern die nachstehenden Funktionen einen ganz besonderen Mehrwert:

Simulation:

Gibt Aufschluss über strategische „Was-wäre-wenn“-Fragestellungen. Wie viele Kunden gewinne/verliere ich bei Neueröffnungen, Schließungen, Umzügen eigener bzw. Wettbewerberstandorte oder bei der Redimensionierung des Filialangebots? Auf Basis von Gravitationsmodellen können mögliche Änderungen im Filialnetz beliebig simuliert werden. Kundenverluste und -gewinne werden exakt prognostiziert.

Greenfield:

Wo sollten meine Standorte liegen, wenn ich neu in ein Marktgebiet kommen würde?

Whitespot:

Wo ist der ideale Standort für eine neue Filiale in einem Marktgebiet, in dem ich bereits vertreten bin? Wo sind mögliche „weiße Flecken“?

Referenz:

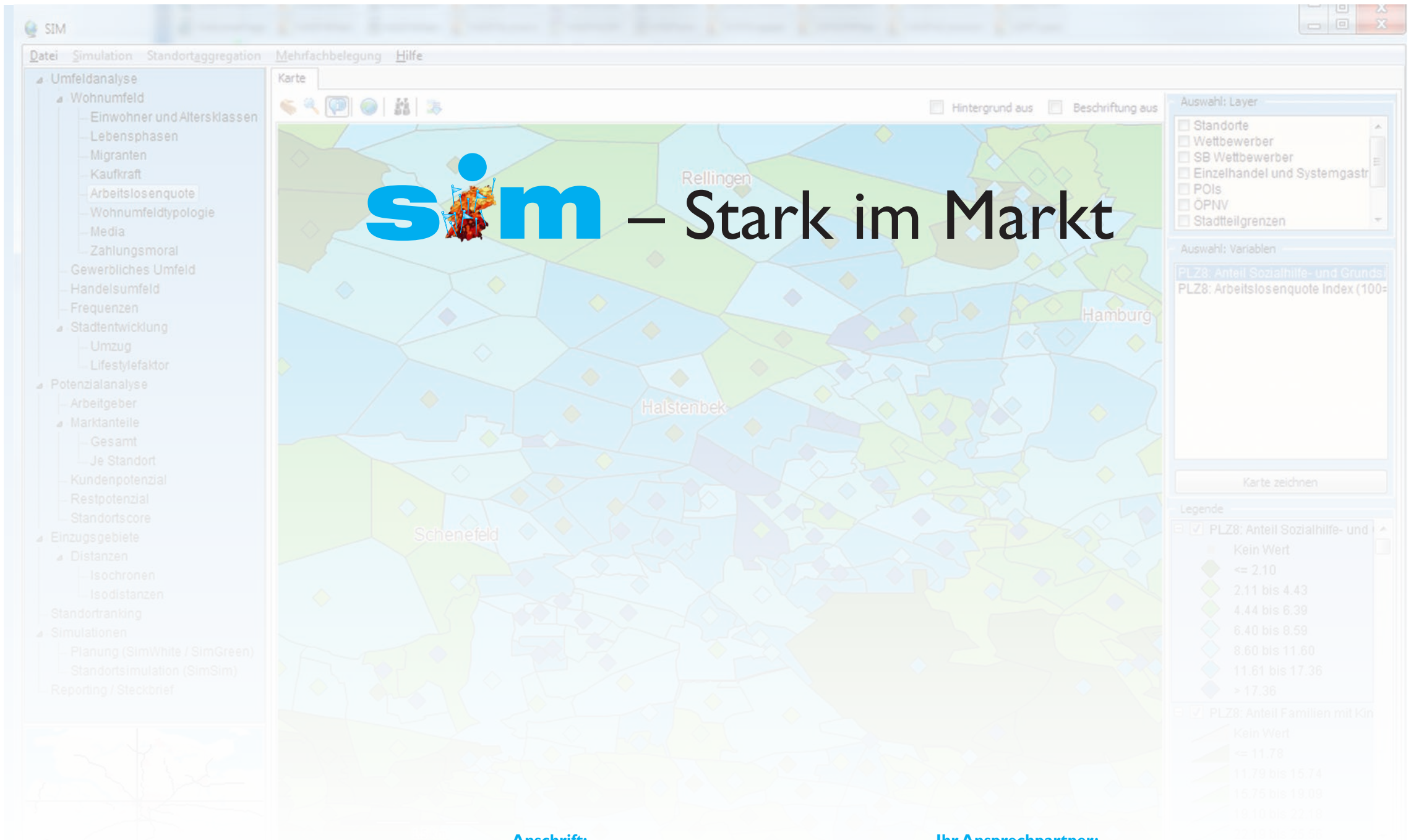
Effizienz, Schnelligkeit, systemische Sicherheit. Das sind die größten Vorteile für die Hamburger Sparkasse, bei der das SIM aktuell im Einsatz ist.

„Wir wollten nicht noch ein geographisches Informationssystem, nicht noch ein Reportingtool, sondern ein System, welches Simulationen von Standortfragestellungen erstellt und die Hamburger Sparkasse bei strategischen Fragestellungen unterstützt.“



Thorsten Grell,
Strategie und Steuerung Private Kunden
bei der Hamburger Sparkasse





sim – Stark im Markt

Sie wollen auch von den Vorteilen
des SIM-Tools profitieren?

Dann nehmen Sie Kontakt mit uns auf.

Anschrift:

microm
Micromarketing-Systeme und Consult GmbH
Hellersbergstraße 11
41460 Neuss

Ihr Ansprechpartner:

Sabine Ahlemeier
Director Key Account Management
Tel. +49 21 31 109-725
E-Mail: s.ahlemeier@microm-online.de