

# GEOANALYSE STANDORTPOTENZIAL

## DIE GEOMARKETINGLÖSUNG FÜR DIE ERMITTLUNG DER BESTEN FILIALSTANDORTE

Eine genaue geografische Analyse möglicher Filialstandorte stellt sicher, dass sich neue Filialen in Kundennähe befinden.

Eine Übersicht über alle Dienstleistungen zum Adressmanagement finden Sie im Factsheet «Adressen pflegen» oder unter [www.post.ch/adresspflege](http://www.post.ch/adresspflege).

Unter [www.post.ch/gis](http://www.post.ch/gis) finden Sie eine Übersicht über alle Dienstleistungen der Post in den Bereichen Geodaten und Geomarketing.

**Jedem Unternehmen, das sein Vertriebsnetz ausbauen oder verdichten will, stellt sich dieselbe Frage: Welches ist der ideale Standort für die Eröffnung einer neuen Filiale? Um diese Frage zu beantworten, müssen zahlreiche Faktoren berücksichtigt werden. Nicht in jedem Unternehmen ist das Know-how dazu vorhanden. Mit der GeoAnalyse Standortpotenzial bietet die Post eine umfassende Lösung in Form einer von Experten durchgeführten, detaillierten Analyse.**

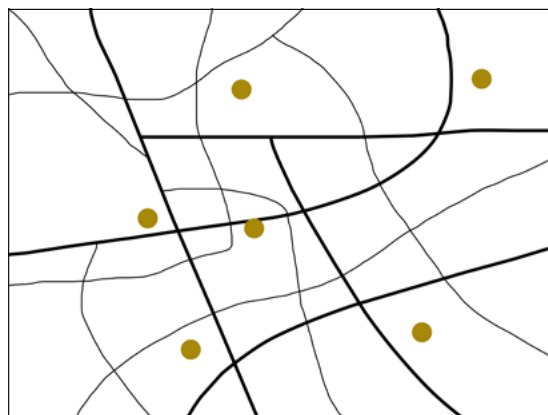
### Situationsanalyse in sieben Schritten

Unsere Geomarketingexperten erstellen in sieben Schritten eine GeoAnalyse zum Standortpotenzial. Dabei berücksichtigen sie alle Aspekte, die mit der Eröffnung einer Filiale zusammenhängen: Sie vergleichen die möglichen Standorte, analysieren die Konkurrenz in der Nähe, bestimmen die Marktabdeckung und überprüfen, ob ein Kannibalismuseffekt zwischen den Filialen auftreten könnte.

### Darstellung des Verkaufsnetzes

Anhand der Liste Ihrer Verkaufsstellen erarbeiten wir eine Karte Ihres Vertriebsnetzes, die wir mit topografischen Informationen wie Relief, Strassen, Seen, Wälder und Ortsnamen ergänzen. Je nach Bedarf können Sie die geografische Verteilung Ihrer Filialen und die Dichte Ihres Netzes anhand zuvor festgelegter Kriterien wie zum Beispiel Produktarten, Verkaufszahlen, Umsatz und Kundenaufkommen visualisieren.

Dank dieser klaren und aussagekräftigen Darstellung sehen Sie auf einen Blick, wie wichtig die einzelnen Standorte Ihres Unternehmens sind.



### Lokalisierung bestehender Kunden

Anhand der Adressdatei Ihrer Kunden kann eine Karte zu allen Verkäufen und Käufem erstellt werden. Die Karte zeigt Ihnen einerseits, wo sich die meisten Ihrer Kunden befinden und wo die besten unter ihnen wohnen, und ermöglicht es andererseits, zu bestimmen, welche Gebiete in Sachen Verkauf ein besonderes Vorgehen verdienen.



**Örtliche und zeitliche Entfernung der Verkaufsstellen**

Indem gemessen wird, welche Distanzen zurückzulegen sind, um zur nächsten Verkaufsstelle zu gelangen, und wie viel Zeit man dafür braucht (Schwellenwert für den Weg), erhalten Sie einen Überblick über die Einzugsgebiete der verschiedenen Verkaufsstellen. Sie können ermitteln, wie es mit der Kundennähe Ihrer Filialen aussieht und wie weit Ihre Marktabdeckung reicht.



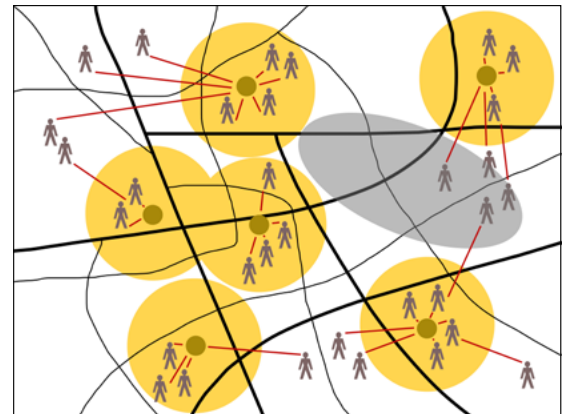
**Ermittlung geeigneter Standorte**

Anhand der gewählten Kriterien und der geografischen Verteilung der Kunden, die Sie ansprechen möchten, beurteilt die GeoAnalyse zum Standortpotenzial, wie geeignet verschiedene Standorte für die Eröffnung einer neuen Filiale sind, und erstellt eine Liste der erfolgversprechendsten Standorte.



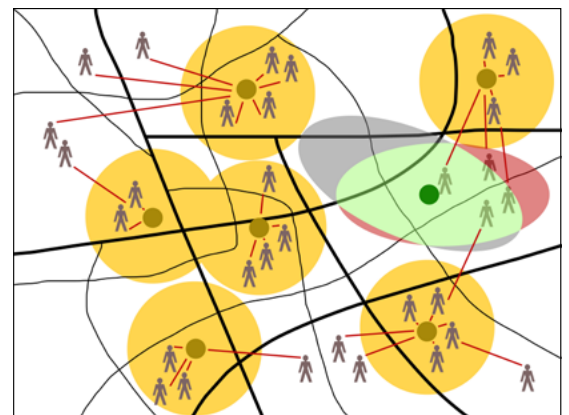
**Markierung ungenutzter Gebiete**

Alle Regionen, in denen Sie keine Filiale betreiben, werden als ungenutzte Gebiete markiert, die sich allenfalls für die Verdichtung und den Ausbau des Vertriebsnetzes eignen.



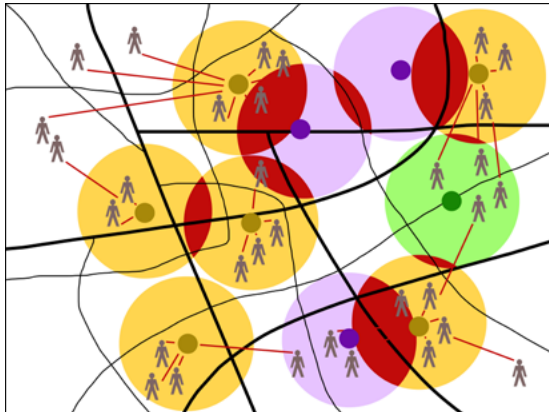
**Für den Ausbau des Vertriebsnetzes geeignete Gebiete**

Legt man die Karte der Gebiete ohne Filialen und diejenige der Gebiete mit grossem Entwicklungspotenzial übereinander, erhält man eine Karte der Standorte mit den besten Erfolgsaussichten.



### Konkurrenz und möglicher Kannibalmuseffekt

Die Evaluation der Gebiete, die sich für eine Ausweitung oder Verdichtung des Vertriebsnetzes eignen, wird um zwei weitere Kriterien ergänzt: Präsenz von Konkurrenten und Kannibalmuseffekt innerhalb des eigenen Netzes. Die daraus entstandene Karte zeigt klar, in welchen Gebieten Konkurrenz vorhanden ist und wo das Risiko einer Marktsättigung durch zu hohe Abdeckung besteht.



### Zusammenfassender Bericht

Mit der GeoAnalyse Standortpotenzial erhalten Sie einen Bericht mit den Analyseresultaten und -karten zu den sieben Schritten. Die klare visuelle Darstellung der Daten bietet Ihnen eine sowohl einfache als auch detaillierte Übersicht über alle potenziellen Standorte für neue Filialen.

Der Bericht enthält zudem eine Liste mit den erfolgversprechendsten Standorten für die Eröffnung einer neuen Filiale.

### Beratung durch unsere Experten

Bei der Übergabe des zusammenfassenden Berichts zur GeoAnalyse Standortpotenzial bieten Ihnen unsere Geomarketingexperten eine umfassende Beratung. Sie geben Ihnen wertvolle Hinweise zu Besonderheiten, die Sie beim Geomarketing berücksichtigen sollten, sowie zu allfälligen Risiken und speziellen Aspekten.

### Zusätzliche Optionen

Mit den sieben Schritten der GeoAnalyse Standortpotenzial Standard erhalten Sie bereits einen sehr ausführlichen Bericht. Um den einen oder anderen Aspekt zusätzlich zu vertiefen, steht Ihnen eine Reihe weiterer Optionen zur Verfügung:

- Zusätzliche Themen
- Berücksichtigung von Partnernetzen
- Wahl der Masseinheit (z. B. metrisch, zeitlich, Luftlinie)
- Berücksichtigung externer Daten von Drittanbietern
- Berücksichtigung der Erschliessung, zum Beispiel durch den öffentlichen Verkehr, und der Zugänglichkeit, zum Beispiel anhand der geschätzten Mietpreise
- Erstellung von Typologien anhand der in den Verkaufsstellen angebotenen Produkte

### Kontakt

Schreiben Sie uns ein E-Mail, wenn Sie mehr Informationen oder eine Offerte wünschen: [gis@post.ch](mailto:gis@post.ch)

### Weitere GeoAnalyse-Produkte

Das Kompetenzzentrum Adressen – GIS der Post baut sein Angebot im Bereich Geomarketing laufend aus, damit Geschäftskunden vom Know-how profitieren können. Neben der GeoAnalyse Standortpotenzial bietet es die GeoAnalyse Marktpotenzial an. Diese unterstützt Unternehmen sowohl bei der Optimierung ihrer Werbekampagnen als auch bei der Einführung neuer Produkte und hilft dabei, die Kundenakquisition zu verbessern.

# GEOANALYSE STANDORTPOTENZIAL

Die modular aufgebauten und flexiblen GeoAnalyse-Lösungen eignen sich für verschiedenste Geschäftsbereiche und Anwendungen. Nachfolgend finden Sie zwei Beispiele einer GeoAnalyse Standortpotenzial. Die erste wurde für ein Finanzinstitut erstellt, die zweite für ein Vertriebsnetz.

## Ein Finanzinstitut will sein Filialnetz ausbauen

Ein Finanzinstitut möchte die Reichweite seines Filialnetzes und seinen Marktdurchdringungsgrad ermitteln und seine Konkurrenzfähigkeit mit den Mitbewerbern vergleichen. Es möchte zudem die Standorte mit dem besten Marktpotenzial ausfindig machen, um dort neue Filialen zu eröffnen.

## Ein Vertriebsnetz wünscht sich mehr Kundennähe

Ein Vertriebsnetz möchte die Zahl seiner Verkaufsstellen optimieren. Dafür muss es wissen, wo sich die Kundschaft während der Arbeits- und Freizeit vorzugsweise aufhält.

## GeoAnalyse – ein Instrument mit vielen Facetten

Mit der GeoAnalyse Standortpotenzial lassen sich mögliche Standorte anhand zahlreicher Kriterien evaluieren. Es besteht die Möglichkeit, jede Variable zu quantifizieren, zu gewichten und zu einer einzigen Variable, die sämtliche Parameter enthält, zusammenzufassen. So ist es beispielsweise möglich, die Gebietsabdeckung zu errechnen, um die Anzahl potenzieller Kunden und den Wert des Markts zu bestimmen.

## GeoAnalyse – die ideale Entscheidungsgrundlage

Dank der genauen Analyse des Firmengebiets anhand einer breiten Palette an soziodemografischen, wirtschaftlichen und Beschäftigungskriterien können mit einer GeoAnalyse Standortpotenzial gut frequentierte und attraktive Standorte ausfindig gemacht werden. Die Analyse bildet somit eine präzise und fundierte Entscheidungsgrundlage.

## Vorteile

Mit einer GeoAnalyse Standortpotenzial erhält man alle Daten für den Ausbau des Filialnetzes:

- Exakte Ermittlung geeigneter Standorte
- Erkennung des Kannibalismuseffekts zwischen Filialen
- Analyse der Stärke von Konkurrenten

Mit der Analyse können nicht nur Daten für den Ausbau des Filialnetzes gewonnen, sondern auch die Anzahl und Verteilung der Filialen überprüft werden, um so die geografische Marktabdeckung zu verbessern.

## Vorteile

Eine GeoAnalyse Standortpotenzial erstellt für jeden Standort einen Steckbrief mit folgenden Informationen:

- Anbindung an den öffentlichen Verkehr
- Nähe zu Orten von Interesse (Points of Interest, POI) und Attraktionen (Supermärkte, Dienstleister für Brief- und Paketversand, Apotheken, Spitäler, Universitäten, Warenhäuser, Sehenswürdigkeiten usw.)

Wenn die Karte der Orte von Interesse und diejenige der aktuellen Filialen übereinandergelegt werden, ist sofort erkennbar, wie das Filialnetz optimiert werden muss, um die Kundenfrequenz und die Marktabdeckung zu erhöhen.

Post CH AG  
PostMail  
Kompetenzcenter Adressen  
Sternmatt 6  
Postfach 2151  
6010 Kriens 2

[www.post.ch/adresspflege](http://www.post.ch/adresspflege)  
Telefon 058 386 67 67  
[adresspflege@post.ch](mailto:adresspflege@post.ch)

**DIE POST** 