

Whitepaper

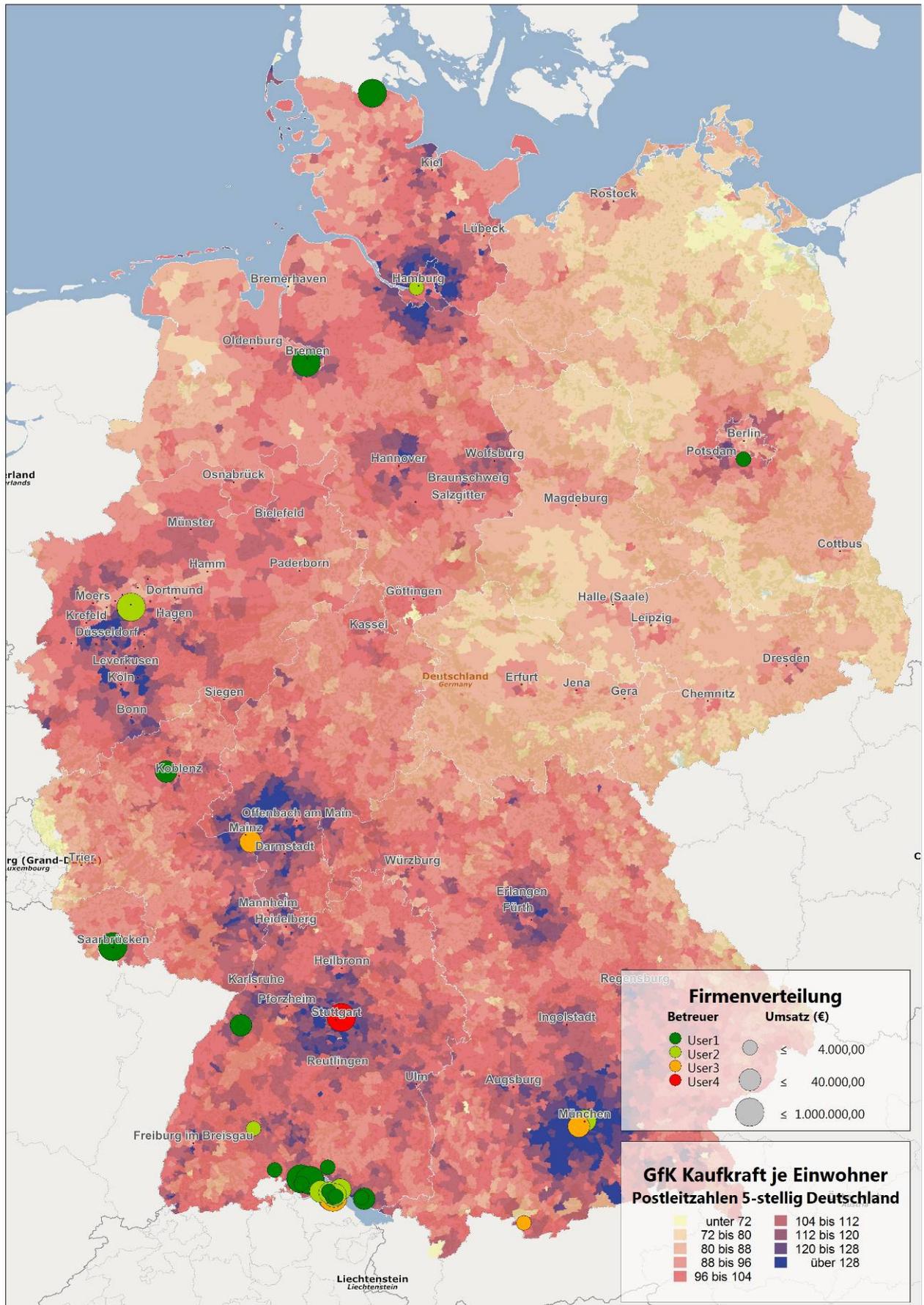
Produkt: combit Relationship Manager

Datenimport in RegioGraph von GfK GeoMarketing



Inhalt

Einleitung	4
Wozu GeoMarketing?	4
Einsatzbereiche von GeoMarketing	5
Systemvoraussetzungen	5
Datenexport aus dem cRM	6
Datenexport automatisieren	10
Exportvorlage	10
Eingabemaske	11
Datenimport in RegioGraph	13
Beispiel: Firmen nach Verkaufsgebiet	17
Layer erstellen	17
Layer anzeigen	17
Layer formatieren	18
Vorteil	19
Beispiel: Firmen nach Betreuer	20
Layer erstellen	20
Layer anzeigen	20
Layer formatieren	21
Vorteil	22
Weitere Möglichkeiten von RegioGraph	23
Gebietsplanung	23
Berechnungsmöglichkeiten	23
Analyseformen	23
Exportieren	23



Einleitung

Die Software RegioGraph der Firma GfK GeoMarketing aus Bruchsal ist ein sogenanntes "Geo-Informationssystem" (GIS) bzw. eine GeoMarketing-Software Lösung für Businessanwendungen. Mit ihrer Hilfe haben Sie die Möglichkeit, grafische Darstellungen und Analysen Ihrer ortsbezogenen Daten zu erstellen, und dient beispielsweise in Vertrieb, Marketing und Controlling der Gewinnung von Informationen aus Unternehmens-, Kunden- und Marktdaten. Mit der Kombination aus CRM-Software und Geo-Informationssystem haben Sie stets alle relevanten Informationen zu Ihren Kunden parat und können diese effektiver einsetzen. So können Sie Stärken-Schwächen-Analysen erstellen, regionale Umsätze auswerten, Ihr Filial- oder Vertriebsnetz optimieren, Werbeaktionen planen oder auch Expansionsstrategien entwickeln. Durch die visuelle Darstellung Ihrer Daten auf digitalen Landkarten gestalten sich deren Auswertungen bedeutend einfacher und schneller als in tabellarischer Ansicht.

Dabei können Ihre Daten natürlich auch direkt aus dem cRM kommen. Wie das genau funktioniert, wird später anhand der mitgelieferten Referenzlösung "combit_cRM_Solution3" an einem einfachen Beispiel (Ansicht 'Firmen') gezeigt.

Wozu GeoMarketing?

Viele erfolgsrelevante Fragen werden mit verschiedenen GeoMarketing-Komponenten einfach, schnell und anschaulich beantwortet. Einige Beispiele:

- Wie ist die Verteilung meiner A-, B- und C-Kunden?
- Wo habe ich Umsatzschwächen, wo -zuwächse?
- Wo finde ich meine Zielgruppe?
- Welche Mitarbeiter betreuen welche Kunden? Könnten meine Vertriebsgebiete noch effizienter sein?
- Wie groß sind die Einzugsgebiete meiner Filialen? Überschneiden sie sich mit denen der Konkurrenz oder eigenen?
- Wie hoch ist das gesamte Marktpotenzial, wird es an den Unternehmensstandorten voll ausgeschöpft?
- Wo sind geeignete neue Standorte im In- und Ausland?
- Wie ist die Infrastruktur im Umfeld einer geplanten Einzelhandelsimmobilie?
- Ist ein geplantes Projekt in Hinsicht auf Lage, gesetzliche Rahmenbedingungen und die regionale Wettbewerbssituation erfolgreich durchführbar?
- Lohnt sich die Investition in einen bestimmten Standort oder eine bestimmte Immobilie?

Die **Vorteile beim Einsatz von GeoMarketing** liegen dabei unter anderem in

- der Objektivität und Transparenz, die es schafft.
- der umfassenden Perspektive auf umfangreichstes Datenmaterial.
- dem schnellen Zugang zu fundierter Marktkennntnis auch in weit entfernten Märkten.
- der Vereinfachung komplexer Zusammenhänge durch die Visualisierung auf Landkarten.
- der internationalen Vergleichbarkeit.
- der einfachen und schnellen Kommunizierbarkeit von Ergebnissen.
- der Schaffung neuer Marktkennntnisse, die ohne GeoMarketing teils überhaupt nicht gewonnen werden können!

Einsatzbereiche von GeoMarketing

Hier finden Sie einige beispielhaften Anwendungsbereiche:

Controlling

- Umsatzanalyse und -bewertung
- Jahresberichte und Reports

Marketing

- Marktanalysen
- Zielgruppenlokalisierung
- Mediaplanung
- Direktmarketing/Mikromarketing

Vertrieb

- Vertriebsgebietsplanung
- Absatzplanung
- Sortimentsgestaltung am POS

Unternehmensstrategie

- Expansionsplanung
- Standortplanung und -analyse
- Filialnetzoptimierung

Systemvoraussetzungen

combit Relationship Manager 5
RegioGraph Version 11

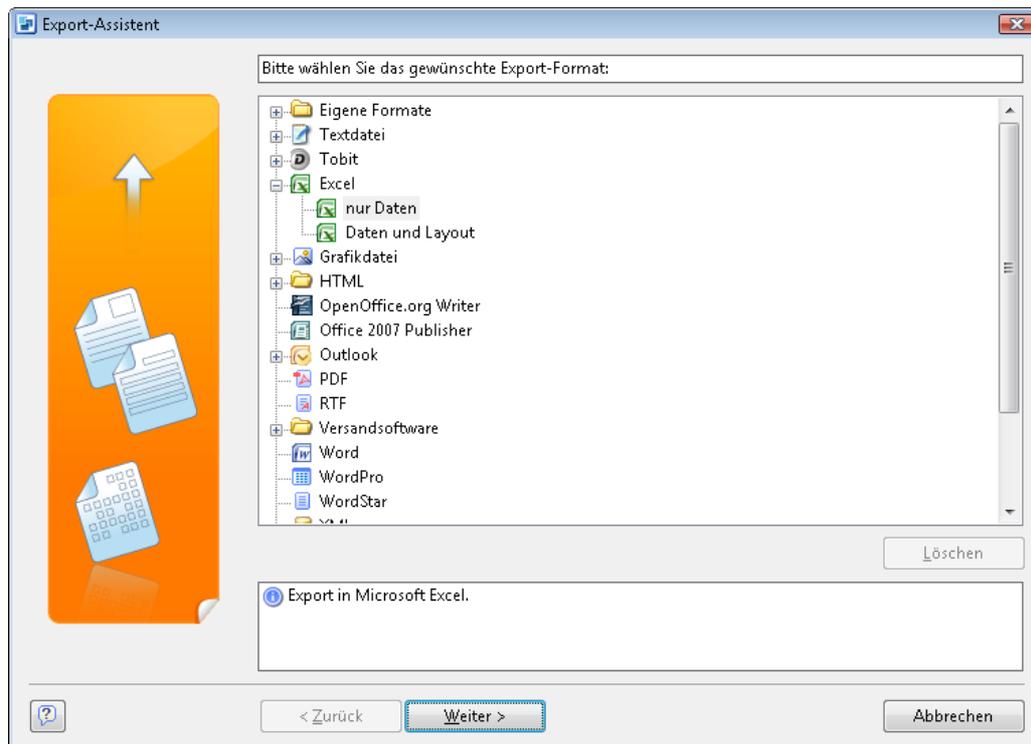
Datenexport aus dem cRM

Beim Export der Daten wurden in diesem Beispiel lediglich die Daten aus Deutschland der Ansicht 'Firmen' berücksichtigt. Hierfür wurde folgender Filterausdruck über 'Organisation > Filter/Extrakt > Allgemein' verwendet:

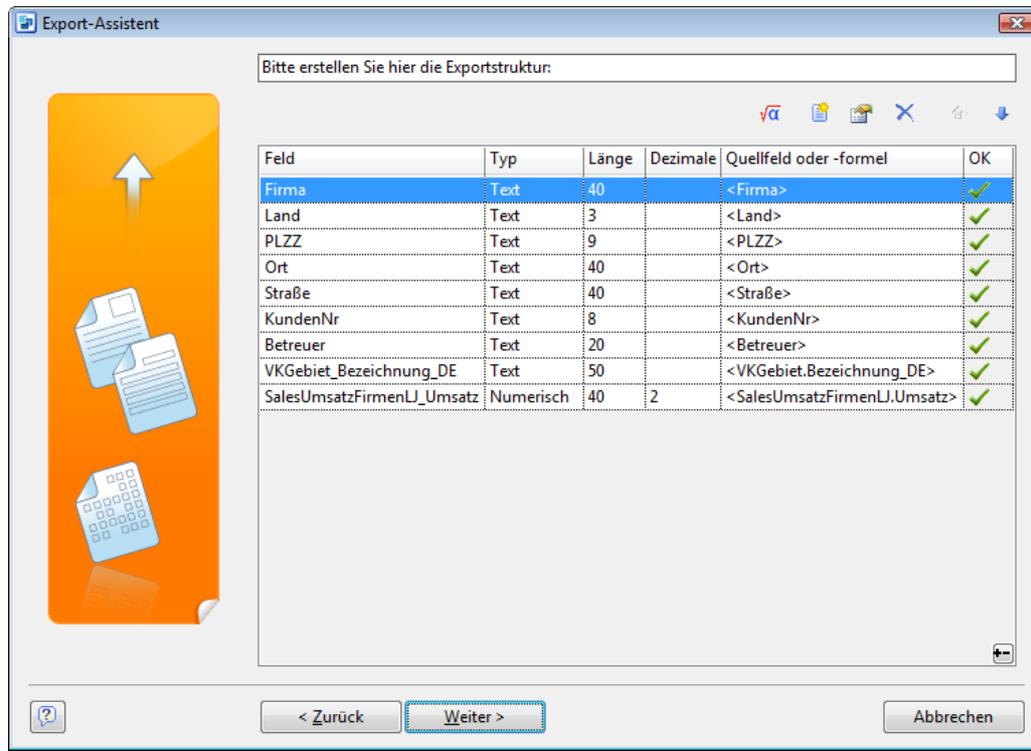
```
upper("Companies"."Country") = upper(N'DE')
```

Hinweis: Bitte beachten Sie, dass sich der Filterausdruck abhängig vom verwendeten Datenbanksystem (bspw. PostgreSQL, Microsoft SQL-Server etc.) ggf. unterscheiden kann.

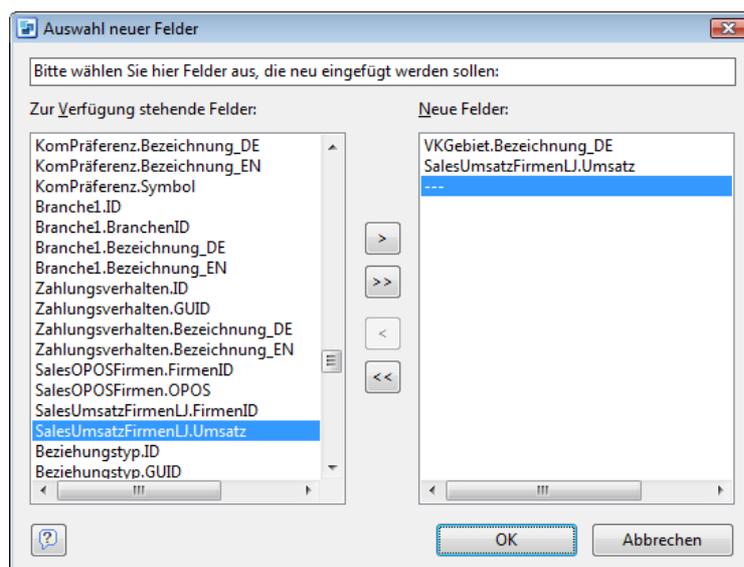
Für den Export der Daten wird das Excel-Format verwendet.



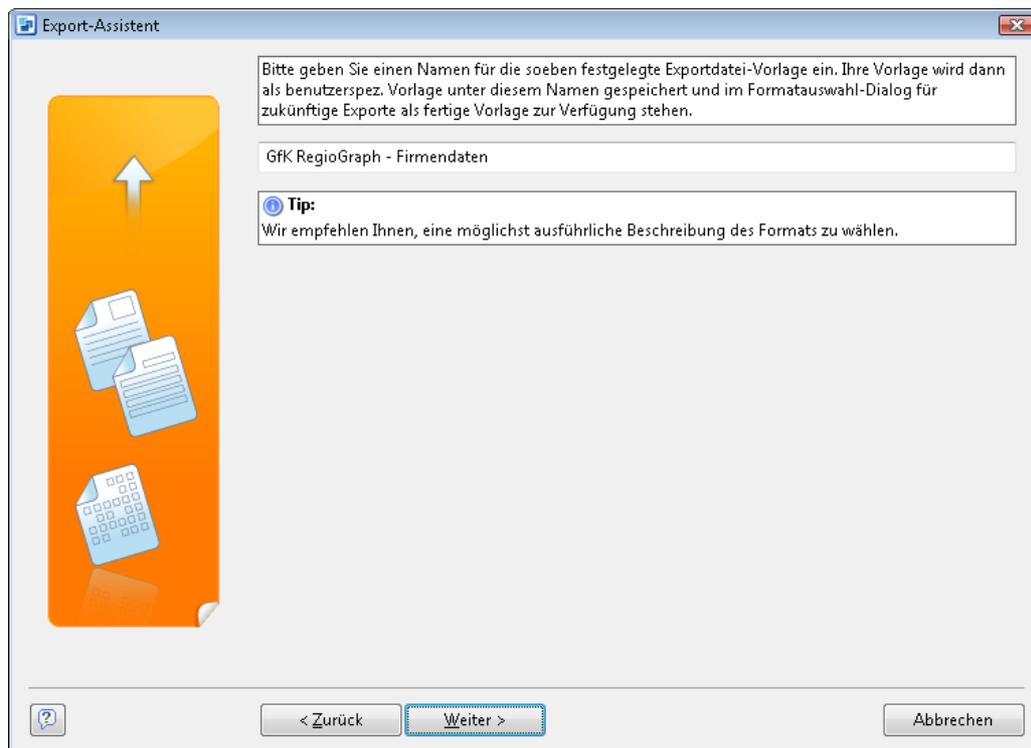
Anschließend muss die Exportstruktur – das heißt, die zu exportierenden Felder - angegeben werden. Es werden nicht alle Felder der Ansicht benötigt, um später in RegioGraph eine visuelle Auswertung erstellen zu können. Wichtige Felder in diesem Beispiel sind unter anderem Firma, Land, PLZZ, Ort, Straße, Betreuer.



Bitte beachten Sie, dass in diesem Beispiel mit der Ansicht 'Firmen' die Umsatzdaten nicht direkt in der Ansicht vorhanden/enthalten sind. Diese Daten stehen in einer 1:1-Relation zur Verfügung. Daher werden diese Felder auch nicht von vornherein in der Exportstruktur angezeigt. Über die Schaltfläche 'Neu' (Eine oder mehrere neue Spalte(n) anhängen) können Sie jedoch ganz einfach diese relationalen Felder hinzufügen.

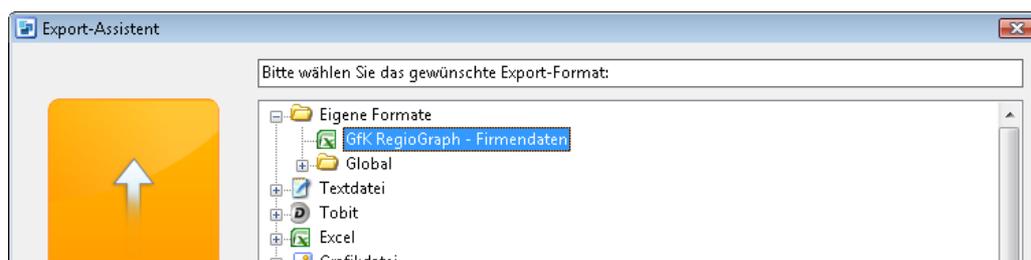


Im Anschluß geben Sie der zusammengestellten Exportstruktur noch einen Namen. Auf diese Weise können Sie später immer wieder diese Vorlage nutzen.

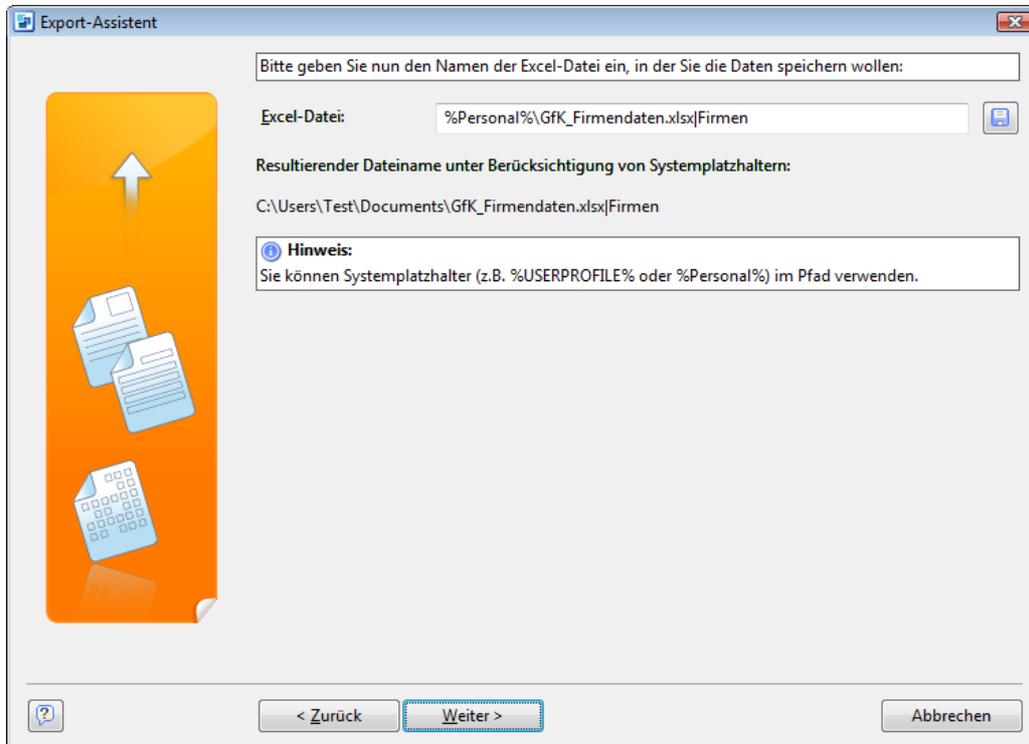


So müssen Sie beispielsweise eine einmal definierte Struktur nicht erneut zusammenstellen und können recht einfach und schnell einen erneuten Export ausführen; zum Beispiel wenn weitere Daten hinzugekommen sind.

Mit Hilfe der gespeicherten Vorlage ist es nun auch möglich den Exportvorgang weitestgehend zu automatisieren, etwa über einen einfachen Button-Klick in der Eingabemaske. Weitere Informationen dazu in Kapitel 'Datenexport automatisieren'.

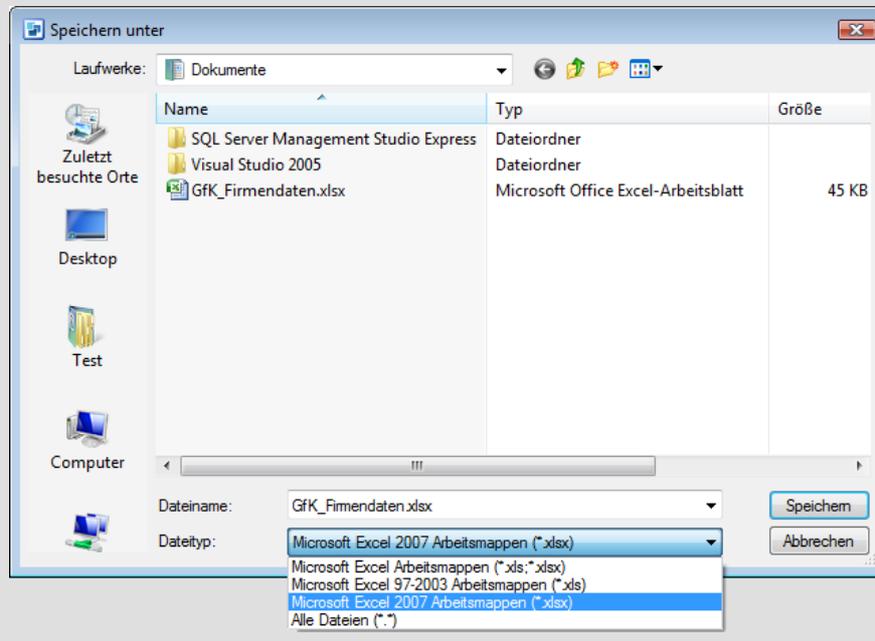


Anschließend geben Sie bitte den Dateinamen und -pfad der zu speichernden Excel-Datei an. Im Beispiel wurde das Exportergebnis in das Tabellenblatt 'Firmen' der Datei 'GfK_Firmendaten.xlsx' geschrieben. Als Speicherpfad wurde das Windows-Benutzerverzeichnis für Dokumente gewählt (Platzhalter '%Personal%'), um mögliche nicht gegebene Schreibrechte im cRM-Solution Verzeichnis zu umgehen.



Im folgenden Dialog wählen Sie bitte die Option 'Dateiname fest in Vorlage speichern' aus. Dies ist später wichtig, wenn der Export z.B. über einen Button in der Eingebemaske automatisiert erfolgen soll.

Hinweis: Bitte beachten Sie, dass die derzeit aktuelle Microsoft Excel Version 2007 die Dateierweiterung '*.xlsx' verwendet. Daher ist es wichtig, dass Sie die richtige Dateierweiterung – abhängig von der verwendeten Excel-Version - angeben, um beim Import in RegioGraph die besten Bedingungen zu schaffen.



Wenn Sie nun den Export starten, wird entsprechend Ihren Angaben eine Excel-Datei mit den ausgewählten Firmendaten und dem Dateinamen 'GfK_Firmendaten.xlsx' erstellt. Diese Datei wird später für den Import in RegioGraph wieder benötigt.

Datenexport automatisieren

Um nun den Datenexport aus dem CRM heraus zu automatisieren, müssen folgende Punkte beachtet werden:

Exportvorlage

Sie benötigen eine gespeicherte Exportvorlage. Diese haben wir bereits im vorherigen Kapitel 'Datenexport aus dem CRM' unter dem Namen 'GfK RegioGraph - Firmendaten' erstellt. Bitte beachten Sie, dass eine Exportvorlage nur gespeichert wird, wenn Sie einen Namen vergeben.

Wichtig ist auch, dass der Dateiname fest in der Exportvorlage gespeichert ist. Dies können Sie mit Hilfe der Option 'Dateiname fest in Vorlage speichern' während der Erstellung der Exportvorlage bewerkstelligen.

Wählen Sie für die Exportdatei ein Verzeichnis, in dem entsprechende Rechte vorhanden sind. Hierfür können Sie auch zum Beispiel den Platzhalter '%Personal%' verwenden.

Eingabemaske

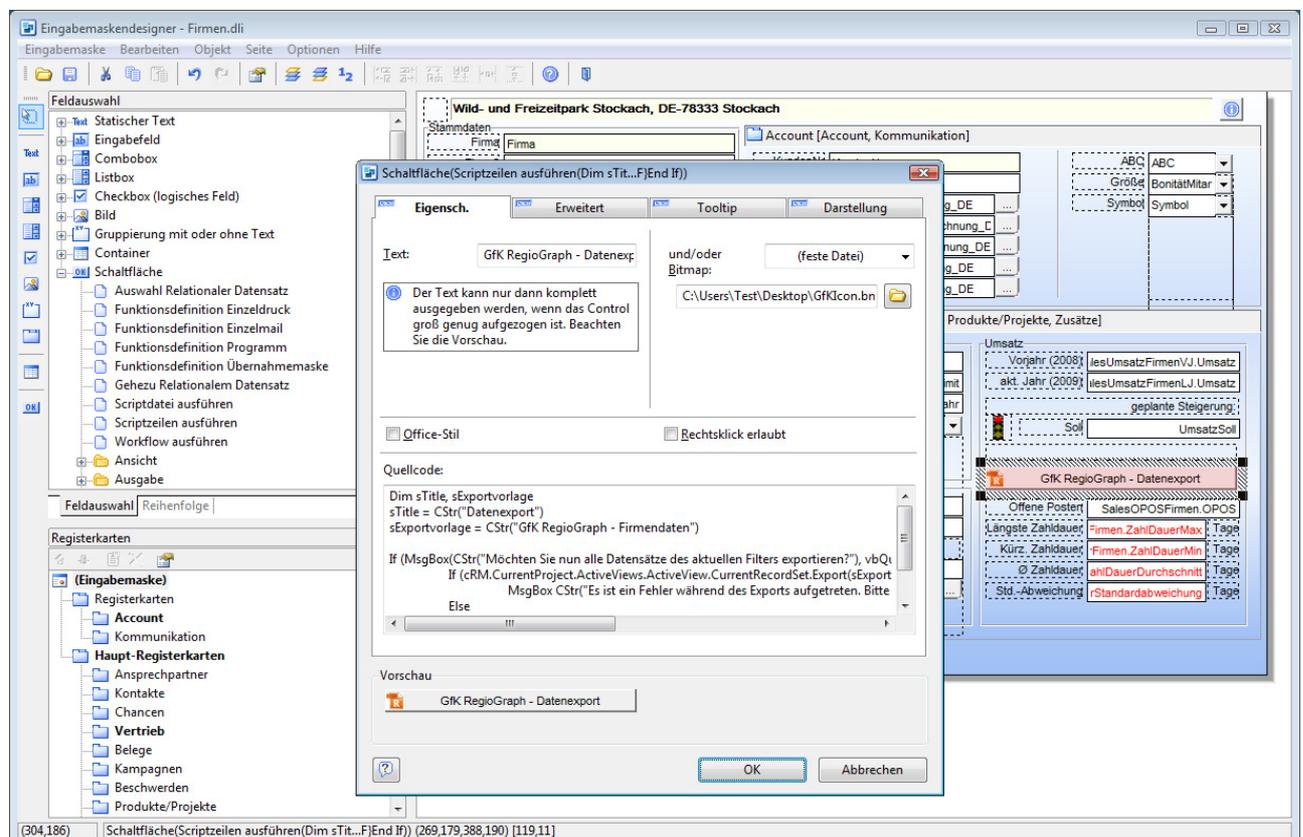
In der Eingabemaske Ihrer Ansicht platzieren Sie nun mit Hilfe des Eingabemaskendesigners (Konfiguration > Eingabemaske...) einen Button vom Typ 'Scriptzeilen ausführen'. In unserem Beispiel wurde die Ansicht 'Firmen' verwendet. Der Button hat in der Registerlasche 'Vertrieb' einen entsprechenden Platz gefunden.

Für den Button müssen nun noch 'passende' Aktionen ausgeführt werden, damit der Export automatisiert ablaufen kann. Hier profitieren wir von der Flexibilität des cRMs mit Hilfe der offenen COM-Schnittstelle. Platzieren Sie bitte folgenden Abschnitt (VB-Script-Code) direkt in das Eingabefeld 'Quellcode' für den Button in der Eingabemaske und speichern diese ab:

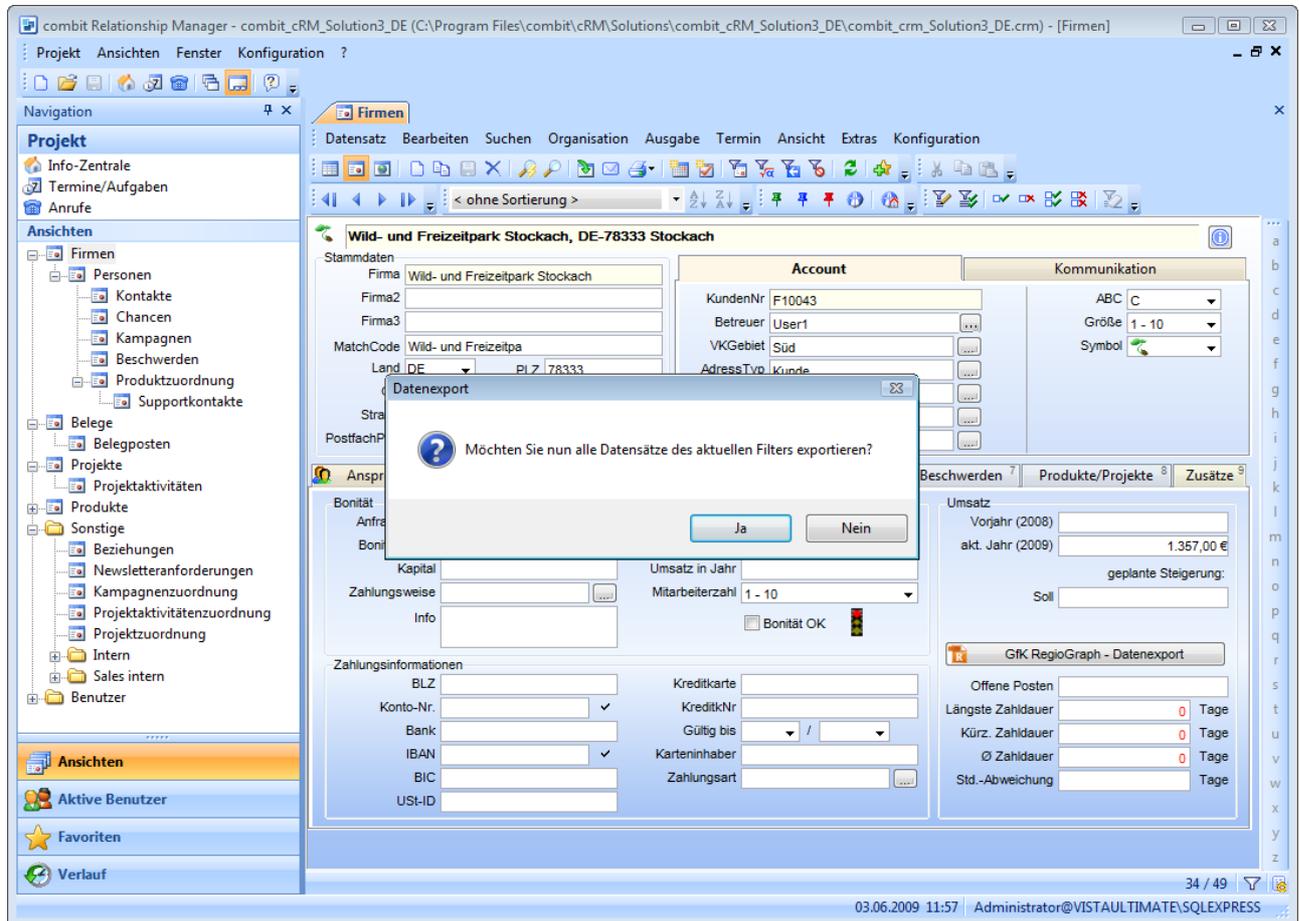
```
Quellcode

Dim sTitle, sExportvorlage
sTitle = CStr("Datenexport")
sExportvorlage = CStr("GfK RegioGraph - Firmendaten")

If (MsgBox(CStr("Möchten Sie nun alle Datensätze des aktuellen Filters exportieren?"), vbQuestion + vbYesNo, sTitle) = vbYes) Then
    If (cRM.CurrentProject.ActiveViews.ActiveView.CurrentRecordSet.Export(sExportvorlage) = False) Then
        MsgBox CStr("Es ist ein Fehler während des Exports aufgetreten. Bitte prüfen Sie die Exportvorlage oder wenden Sie sich an Ihren Administrator."), vbOKOnly + vbExclamation, sTitle
    Else
        MsgBox CStr("Die Daten wurden erfolgreich exportiert."), vbOKOnly + vbInformation, sTitle
    End If
End If
```

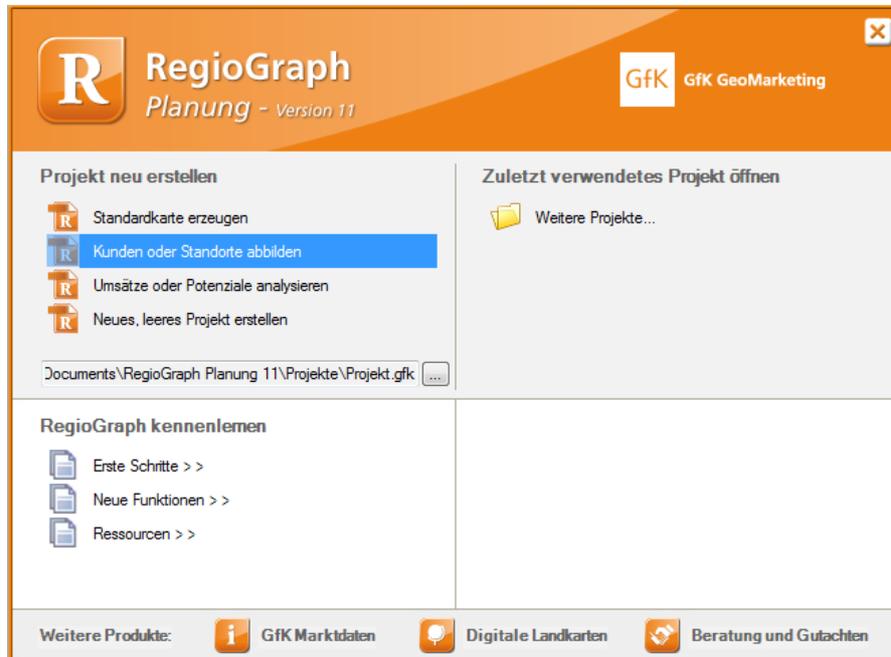


Dieser Code bewirkt nun folgendes: Klickt der Anwender auf den Button in der Eingabemaske, wird er gefragt, ob er den Datenexport starten möchte. Bei Bestätigung wird der Export entsprechend der angegebenen Vorlage ('GfK RegioGraph - Firmendaten') für alle Datensätze des aktiven Filters ausgeführt und der Anwender erhält eine entsprechende Statusmeldung bzgl. des Exportergebnisses.



Datenimport in RegioGraph

Nach dem Start von RegioGraph wird Ihnen der Startdialog angezeigt. Wählen Sie hier 'Kunden und Standorte abbilden' aus.



Gleich im Anschluß werden Sie nach der Datenquelle gefragt, die RegioGraph zur Visualisierung verwenden soll. Genau hier kommt nun die zuvor erstellte Exportdatei aus dem cRM (GfK_Firmendaten.xlsx) zum Einsatz.



Um später die Daten in RegioGraph visualisieren zu können, benötigt die Anwendung natürlich Informationen bzgl. des Standorts eines jeden Datensatzes in der Datenquelle. In diesem Beispiel werden entsprechend die exportierten Adresdaten aus dem CRM verwendet. Selbstverständlich können Sie auch direkte Geodaten verwenden, wenn diese zur Verfügung stehen.

Nur mit Hilfe dieser Daten ist es RegioGraph möglich, jeden Datensatz später in der Karte anzuzeigen. Daher nehmen Sie im folgenden Dialog eine Zuordnung der Adressfelder aus der Datenquelle zu den RegioGraph-Feldern vor. Am besten vergeben Sie auch gleich einen aussagekräftigen Namen für den zu erstellenden Layer.

Kunden oder Standorte abbilden

Wie sollen die Kunden oder Standorte platziert werden?
In diesem Schritt erstellen Sie einen neuen Punktelayer. Wählen Sie, wie die Position bestimmt werden soll.

Benennen Sie den neuen Layer:
Firmen

Land: Deutschland

Adresse: Straße/Hausnummer: Straße Postleitzahl: PLZZ Ort: Ort

Hilfe < Zurück Weiter > Abbrechen

Im Anschluss wird der Importvorgang gestartet.

Kunden oder Standorte abbilden

Wie sollen die Kunden oder Standorte platziert werden?
In diesem Schritt erstellen Sie einen neuen Punktelayer. Wählen Sie, wie die Position bestimmt werden soll.

Der Vorgang wird ausgeführt...

Import läuft...

Gesamt: [Progress bar]

Zugeordnet: [Progress bar]

Nicht zugeordnet: [Progress bar]

Fehlerhaft: [Progress bar]

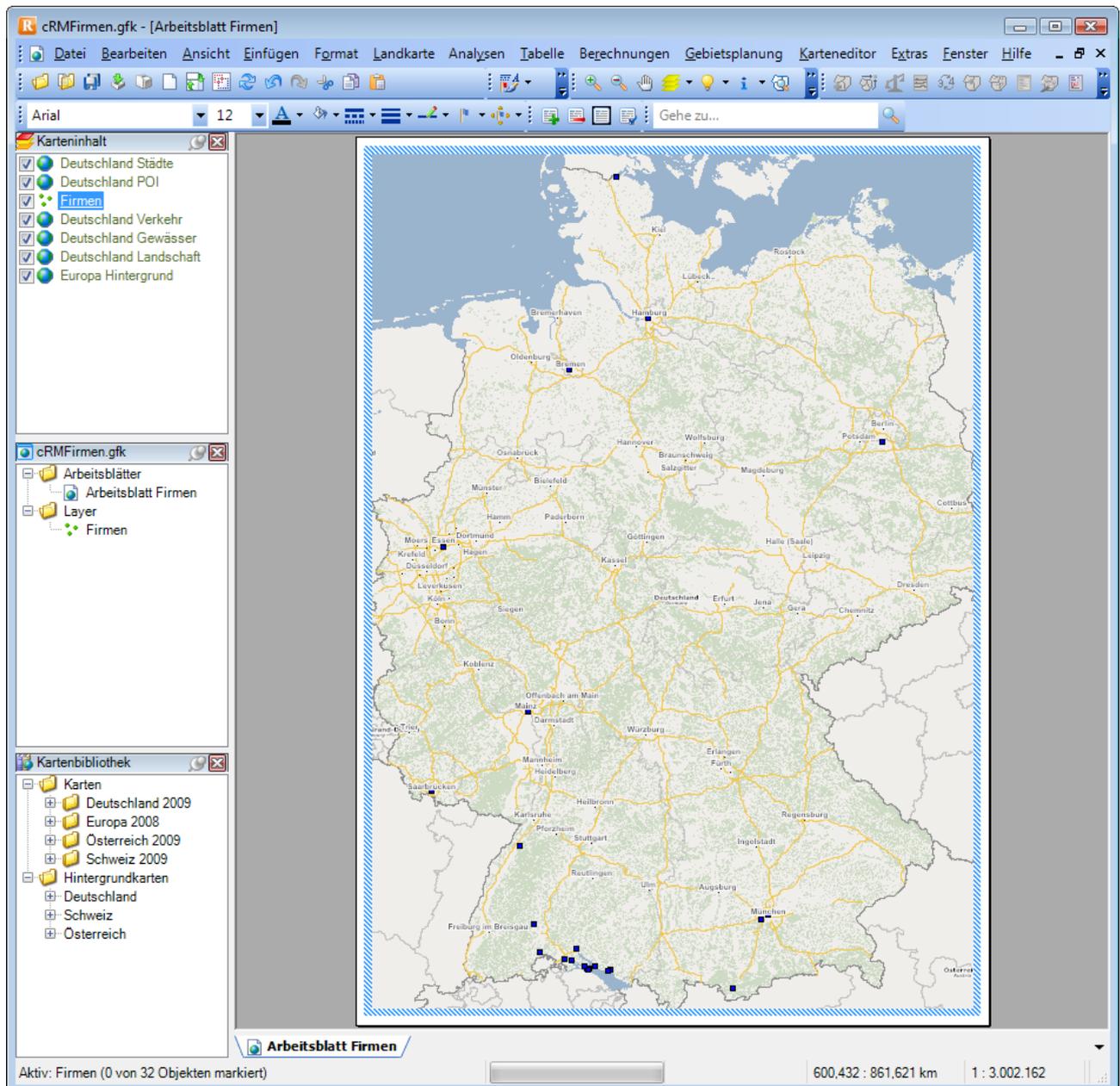
Hilfe < Zurück Weiter > Abbrechen

Am Ende des Importvorgangs erhalten Sie noch eine Zusammenfassung in Bezug auf die importierten Daten. In unserem Beispiel wurden zwei Datensätze nicht importiert, da keine eindeutige Zuordnung der Adressdaten erfolgen konnte. Dies sollte mit Ihren Daten nicht passieren, sofern diese korrekt gepflegt werden.

Falls sich doch mal Schreibfehler oder Zahlendreher eingeschlichen haben sollte, können Sie selbstverständlich eine Korrektur der importierten Datensätze vornehmen. Weitere Informationen dazu finden Sie im Handbuch von RegioGraph ab Kapitel 'Einlesen von Daten'.



Nun erhalten Sie bereits eine erste Auswertung der importierten Daten angezeigt, in diesem Falle zunächst die Standorte der Firmen. Sie werden in der Karte als Punkte gekennzeichnet. Zusätzlich hat RegioGraph bereits Layer wie 'Europa Hintergrund' und 'Deutschland Städte' hinzugefügt, um die Visualisierung/Orientierung noch aussagekräftiger zu gestalten. Hier können Sie nun natürlich bestehende Layer hinzufügen, neue erstellen oder aber auch bereits enthaltene Layer wieder entfernen. Informationen dazu entnehmen Sie bitte dem Handbuch zu RegioGraph.



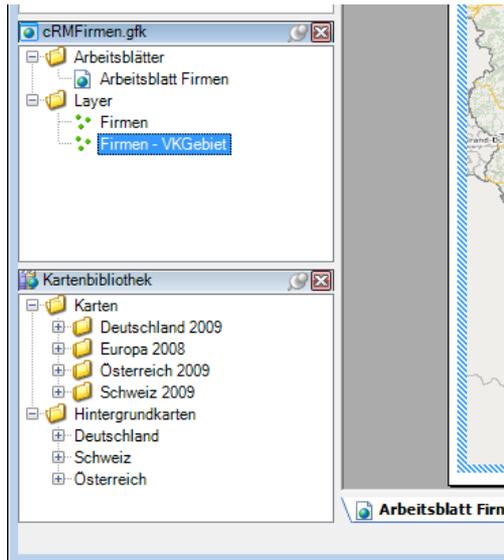
Damit eine aussagekräftige Auswertung vorgenommen werden kann, wurden aus dem cRM noch mehr Daten exportiert, wie beispielsweise das Verkaufsgebiet oder der Betreuer der Firma. Im Folgenden zeigen wir Ihnen noch, wie Sie sich auch diese Daten in der Karte anzeigen lassen können.

Beispiel: Firmen nach Verkaufsgebiet

Möchten Sie sich anzeigen lassen, welche Firma welchem Verkaufsgebiet zugeordnet ist, gehen Sie wie folgt vor. Deaktivieren Sie zunächst die eigenen Layer (bspw. Firmen) im Fenster 'Karteninhalt', so dass die zuvor angezeigten Punkte nicht mehr in der Karte dargestellt werden.

Layer erstellen

Kopieren Sie den vorhandenen Layer 'Firmen' und fügen diesen unter dem Namen 'Firmen - VKGebiet' neu hinzu. Dies bewerkstelligen Sie über das jeweilige Kontextmenü der Layer.

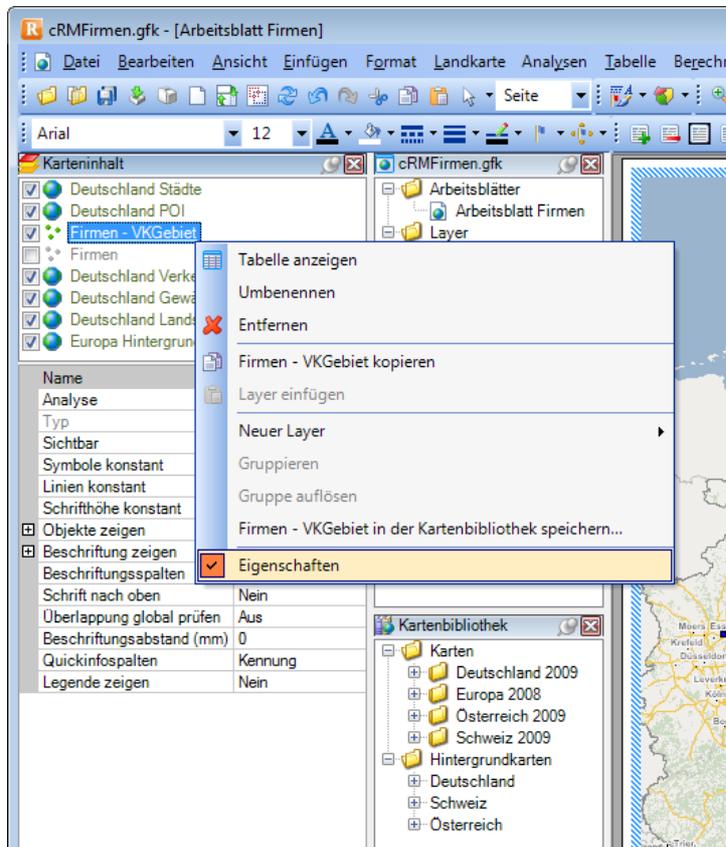


Layer anzeigen

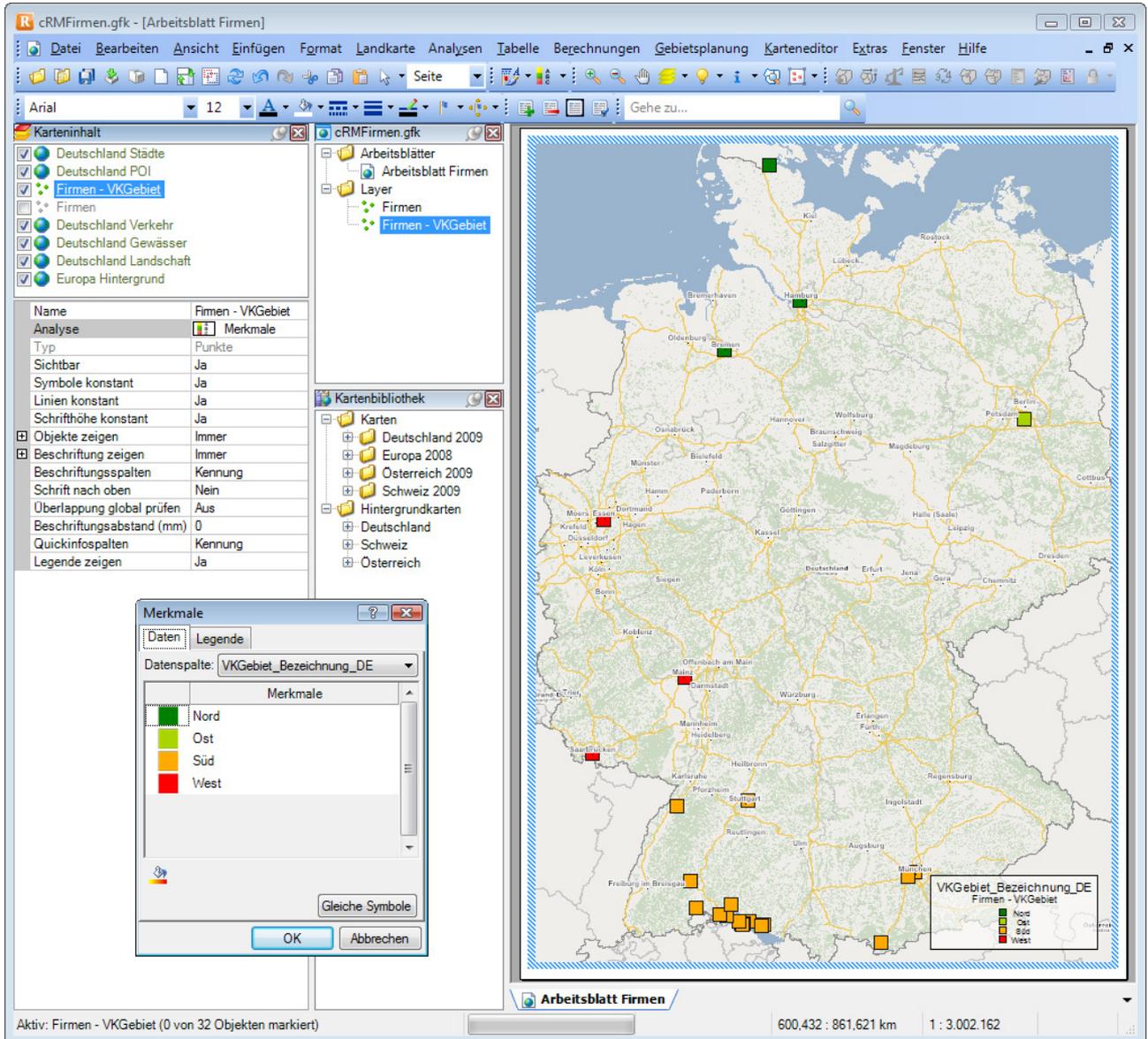
Den neu erstellten Layer 'Firmen - VKGebiet' ziehen Sie nun mit gedrückter linker Maustaste einfach auf die Karte. Es werden Ihnen wieder die Standorte der Firmen angezeigt.

Layer formatieren

Um die Visualisierung ganz individuell nach Ihren Wünschen anzupassen, aktivieren Sie das Eigenschaftensfenster des Layers 'Firmen - VKGebiet' in der Ansicht 'Karteninhalt'.



Verändern Sie jetzt die Eigenschaft 'Analyse' und setzen Sie den Wert auf 'Merkmale...', woraufhin Ihnen das Fenster 'Merkmale' angezeigt wird. Dort wählen Sie in der ComboBox 'Datenspalte' auf der Registerkarte 'Daten' das Feld 'VKGebiet_Bezeichnung_DE' aus. Entsprechend werden die Werte 'Nord', 'Ost', 'Süd' und 'West' dargestellt, denen Sie jeweils noch unterschiedliche Farben und Symbole zuordnen können.



Vorteil

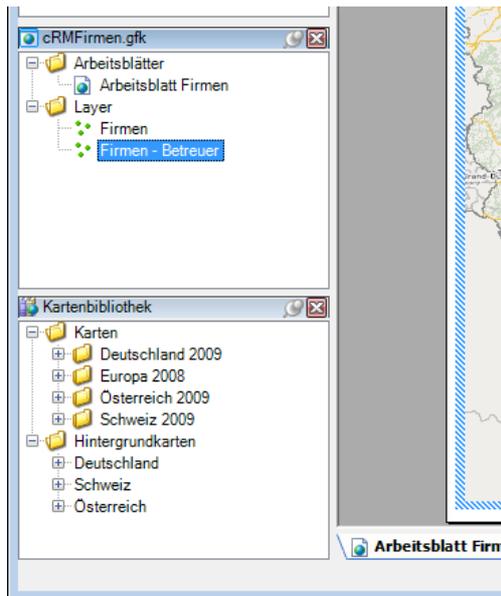
Aufgrund der visuellen Darstellung der Firmenstandorte nach Verkaufsgebiet, können Sie diese Informationen beispielsweise für die Planung einer Veranstaltung (z.B. Messer/Roadshow) nutzen. Sind Sie beispielsweise auf der Suche nach einem Veranstaltungsort, bei dem die meisten Kunden einen kurzen Anreiseweg haben, um eine möglichst hohe Show-Quote zu erreichen. Oder erkennen Sie, ob Sie in diesem Verkaufsgebiet ausreichend Vertriebsmitarbeiter zur Verfügung haben.

Beispiel: Firmen nach Betreuer

Um anzeigen zu können, welche Firma welchem Betreuer zugeordnet ist, deaktivieren Sie zunächst die eigenen Layer (bspw. Firmen) im Fenster 'Karteninhalt', so dass die zuvor angezeigten Punkte nicht mehr in der Karte dargestellt werden.

Layer erstellen

Kopieren Sie den vorhandenen Layer 'Firmen' und fügen diesen unter dem Namen 'Firmen - Betreuer' neu hinzu. Dies bewerkstelligen Sie am einfachsten über das jeweilige Kontextmenü der Layer.

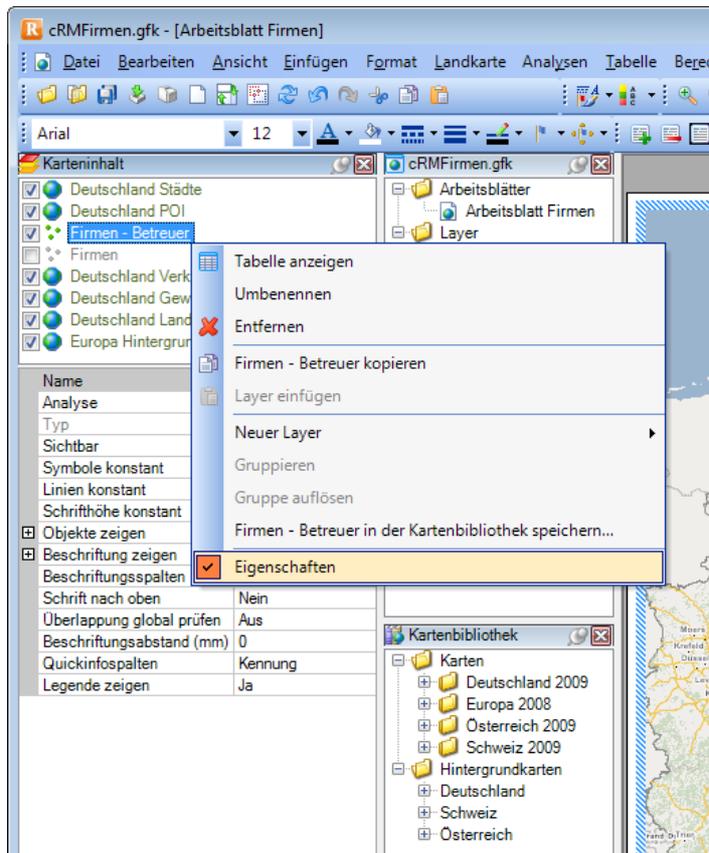


Layer anzeigen

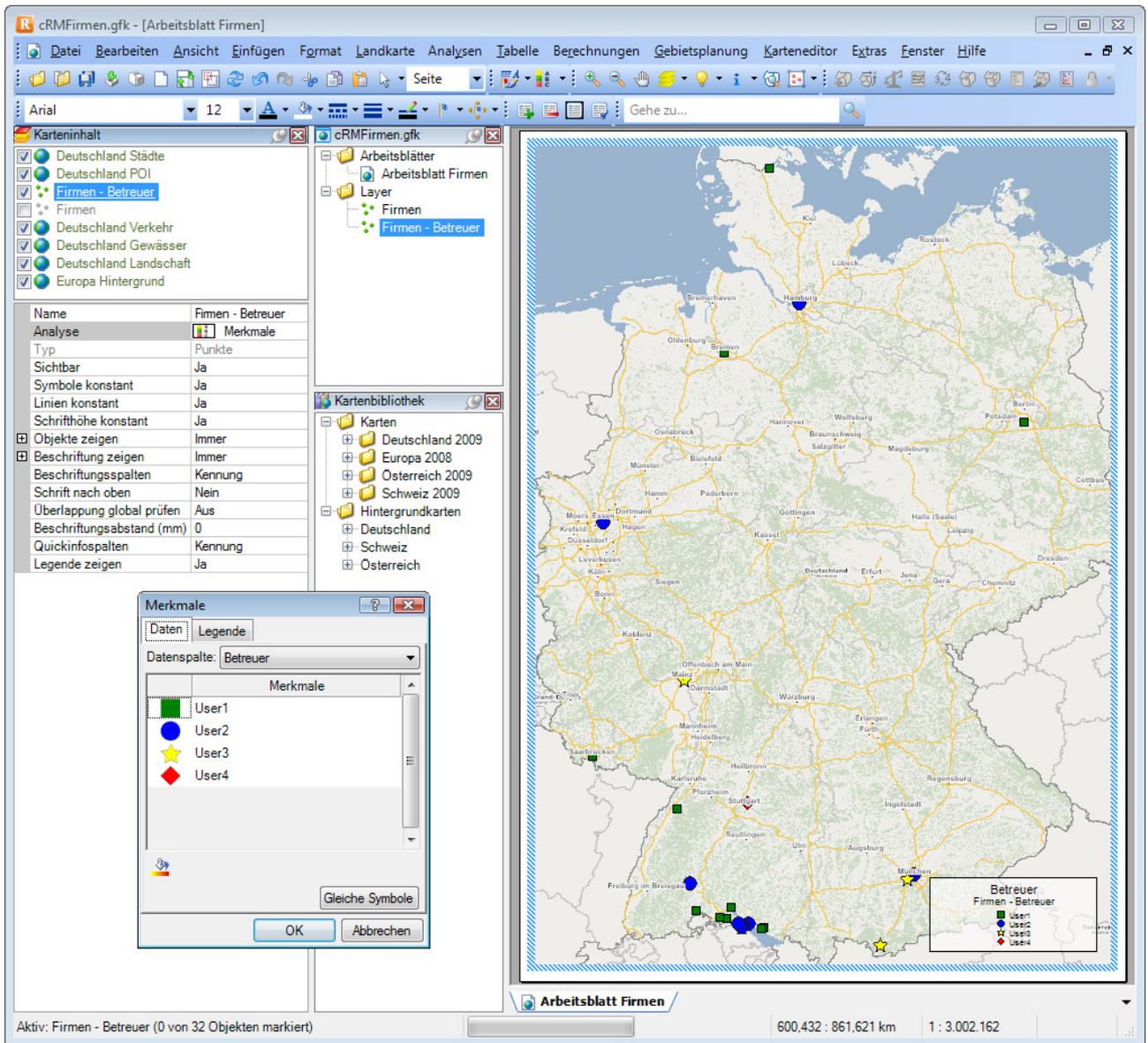
Den neu erstellten Layer 'Firmen - Betreuer' ziehen Sie mit gedrückter linker Maustaste einfach auf die Karte. Und prompt werden Ihnen wieder die Standorte der Firmen angezeigt.

Layer formatieren

Aktivieren Sie das Eigenschaften-Fenster des Layers 'Firmen - Betreuer' in der Ansicht 'Karteneinhalt'.



Verändern Sie bitte die Eigenschaft 'Analyse' und setzen Sie den Wert auf 'Merkmale...'. Sie bekommen das Fenster 'Merkmale' angezeigt. Dort wählen Sie in der ComboBox 'Datenspalte' auf der Registerkarte 'Daten' das Feld 'Betreuer' aus. Entsprechend werden Ihnen nun die Werte 'User1', 'User2', 'User3' und 'User4' angezeigt, denen Sie ebenfalls noch unterschiedliche Farben und Symbole – ganz nach Ihrem persönlichen Geschmack – zuordnen können.



Vorteil

Aufgrund der visuellen Darstellung der Firmenstandorte nach Betreuer, können Sie diese Informationen beispielsweise für die Optimierung der Verteilung Ihrer Vertriebsmitarbeiter (Betreuer) verwenden. So könnten Sie beispielsweise in Zukunft unnötige Anfahrtswege einsparen.

Weitere Möglichkeiten von RegioGraph

Anbei finden Sie zahlreiche weitere Möglichkeiten, welche Sie mit Hilfe von RegioGraph realisieren können. Bitte beachten Sie aber, dass dies nur ein Auszug ist. Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte direkt an den Hersteller.

Gebietsplanung

Fahrzeitzone und Entfernungszonen abbilden

Gebietsplanung für optimale Standortbestimmung, Vertretungen, Infratrstrukturdaten, Gebietsberichte etc.

Voronoi-Gebiete (Raumzerlegung in Regionen) erstellen

Berechnungsmöglichkeiten

Flächen

Länge und Umfang

Entfernung zwischen Landkartenobjekte, wie bspw. unterschiedliche Standorte

Differenzen

Quotienten

ABC-Klassifizierungen

Rankings

Trends

Analyseformen

Punktdichte, Radial-Analyse, 3D-Gitternetz u.v.m.

Exportieren

Das Exportieren einer Karte kann RegioGraph in folgende Formate (Vektorgrafik):

- Grafikdatei (PNG, GIF, TIF, BMP, JPEG und PDF)
- HTML-Dokument
- Datentabelle (txt, csv, xls und mdb)
- Drucken (Drucker, Vorschau und Vollbildpräsentation)

Zusätzlich ist es möglich das Exportergebnis über das eMail-Programm zu versenden.

Hinweis: combit macht keine Angaben zu einer bestimmten Eignung obiger Informationen. Irrtümer und Fehler bleiben ausdrücklich vorbehalten, die Angaben erfolgen ohne Gewähr und enthalten keine Zusicherung. Die Informationen können z.T. auch ein Versuch sein, Ihnen bei einer Aufgabenstellung zu helfen, selbst wenn das Produkt eigentlich nicht für diesen speziellen Zweck vorgesehen wurde.