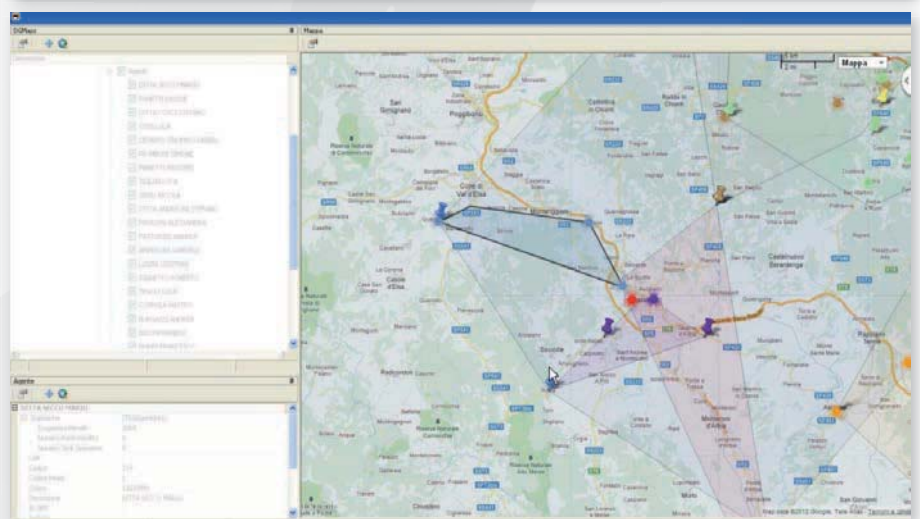
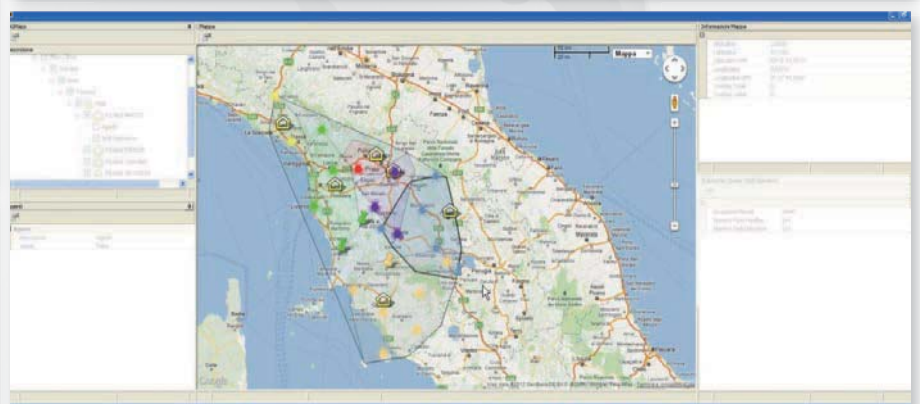
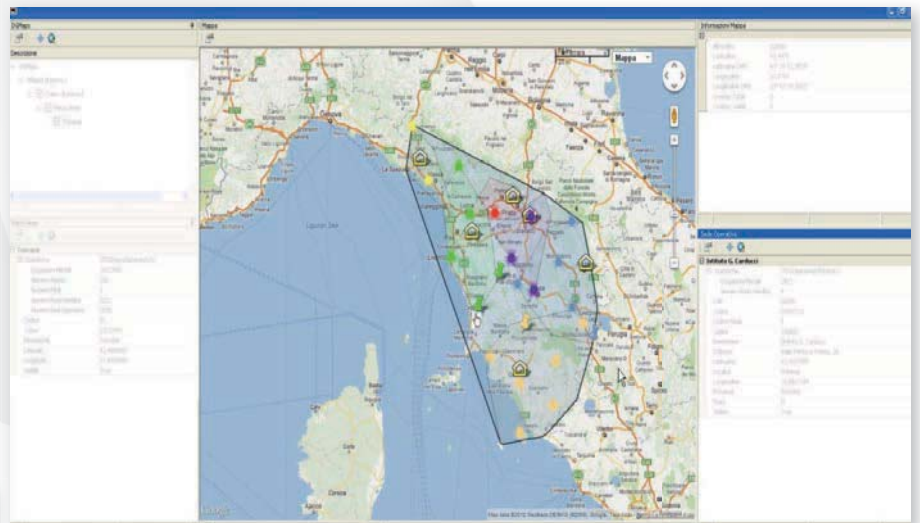


IL GEOMARKETING

Attraverso questa innovativa funzionalità di Vega, è possibile analizzare in forma grafica i dati relativi alla propria azienda e ai clienti posizionati sul territorio.

Il sistema consente di visualizzare graficamente la posizione di sedi, filiali, clienti, Zone Operatori, differenziate attraverso icone e colori in modo da poter valutare da un punto di vista geografico i numeri della propria attività

Il Geomarketing, mediante il posizionamento sul territorio degli elementi di interesse, consente di valutare il bilanciamento del giro, in carico in battute o in cifra d'affari e infiniti parametri di prestazione.



Le funzionalità di base del sistema si possono così riassumere:

- 1** geo-referenziazione dei clienti a partire dall'indirizzo impostato nel sistema o dalle coordinate registrate dal palmare dell'operatore
- 2** visualizzazione su mappa in diverse modalità (mappa - satellite - mista)
- 3** analisi dei dati mediante una struttura ad albero in cui visualizzare e ricercare / accoppiare a diversi livelli il proprio parco clienti per stime ed ottimizzazioni varie. La funzione di clusterizzazione dei clienti consente di visualizzare aggregazioni degli stessi e di ottenere sempre il miglior dettaglio grafico ed analitico possibile.
- 4** analisi a posteriori dei percorsi e delle attività degli addetti, sulla base del profilo temporale della giornata di lavoro incrociata con le soste per rifornimento / assistenza tecnica.

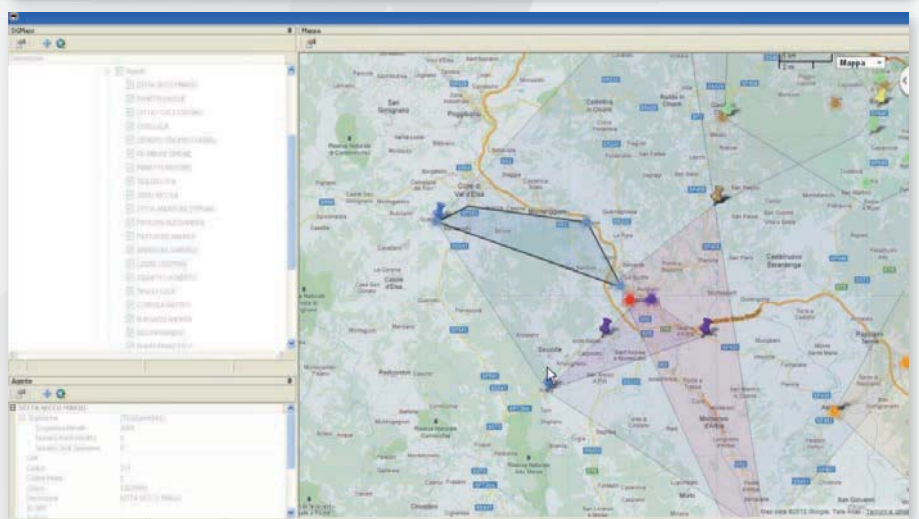
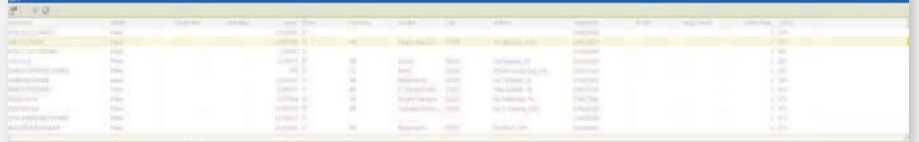
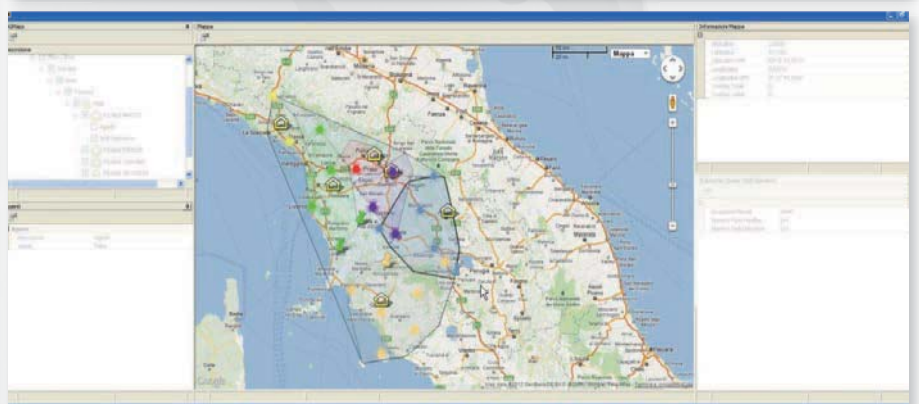
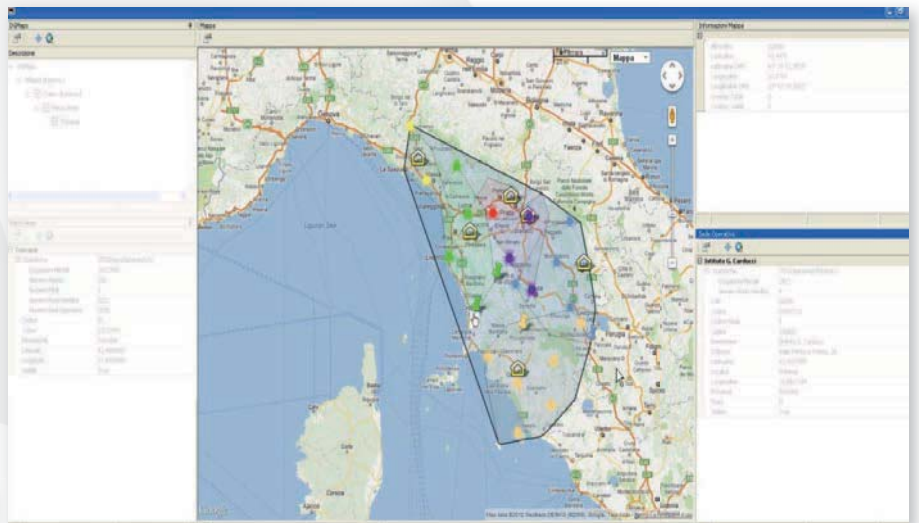
Il Geomarketing rappresenta oggi il più innovativo strumento a disposizione del venditore per la gestione del proprio business

GEOMARKETING

Through this innovative functionality of Vega, it is possible to analyze in graphic form the data related to your company and to the clients, positioned on the territory.

The system allows to visualize graphically the position of head office, branches, clients, Zones of refillers, diversified through icons and colors, in order to be able to appraise, from a geographical point of view, the numbers of your activity.

The Geomarketing, through the positioning on the territory of the elements of interest, allows to appraise the balancing of the tour, the load in term of consumptions or turnover and endless parameters of performance.



The basic functionalities of the system can be resumed this way:

- 1** the clients' geo-location begin from the address planned in the system even from the coordinates recorded by the handheld of the refiller
- 2** visualization on map in different formalities (map, satellite, mixed)
- 3** analysis of the data through a tree in which visualize and search / regroup in different levels the clients, for forecast and optimizations. The function of clustering the clients allows to visualize aggregations and get the good graphic detail
- 4** analysis of the tour and of the activities of the employees, on the base of the temporal profile of the day, crossed with the standstills for restocking / technical support.

The Geomarketing represents today the more innovative tool for the Vending company