

## Geomarketing

# Die Verbindung aus Marketing und Geografie

Geomarketing beschreibt die geografische/regionale Komponente des Marketing und kann folgerichtig auch als "dritte Dimension des Marketing" bezeichnet werden.

Geomarketing betrachtet die Verteilung von Unternehmenszahlen wie etwa die Umsatz-, Kunden- oder Interessentenverteilung auf organisatorische Gebiete des Unternehmens wie etwa Unternehmensstandorte oder Filialen, Aussendienst- oder Vertriebsgebiete, oder aber auf alle denkbaren geographischen Grenzen oder Punkte von Bundesländern über Gemeinden bis hin zu Strassenabschnitten oder sogar einzelnen Häusern.

Das Besondere: diese Zahlen werden normalerweise in Tabellen oder Diagrammen dargestellt. Geomarketing dagegen bietet die komfortable Möglichkeit, diese Verhältnisse in Karten zu visualisieren. So entstehen auf Knopfdruck die Marktgebiete des Unternehmens. Diese Karten wiederum lassen sich in unterschiedlichsten Formaten abspeichern oder ausdrucken. Die Eigenarten von Gebietsverteilungen lassen sich einfach nicht plastischer und aufschlussreicher aufbereiten.

Den optimalen Aufschluss über die tatsächliche Position des Unternehmens sowie Chancen und Risiken liefert aber erst der Abgleich der unternehmenseigenen Zahlen mit den verfügbaren allgemeinen Informationen zu der untersuchten Region. Hier ist fast alles denkbar: Kaufkraft, Anzahl von Haushalten, Einwohnern oder Firmen. Vielfältige qualifizierende Daten zu den Einwohnern (Alter, Prioritäten, Konsumverhalten, usw.) machen die beobachtete Marktregion extrem transparent. Auf Basis der Ergebnisse und des Abgleichs mit den eigenen Zahlen lassen sich z. B. optimal gezielte Werbe- oder Promotionmassnahmen planen, um die dortigen Absatzzahlen zu optimieren - bei minimalem Streuverlust.

### Welche Marketing-Themen berührt Geomarketing?

Im Grunde tangiert Geomarketing alles Disziplinen des klassischen Marketing-Mix:

- Produkt-/Sortimentsstrategie
- Preispolitik
- Distribution
- Werbung

### Welche Abteilungen in Unternehmen haben mit Geomarketing zu tun?

- Marketing
- Werbung
- Vertrieb
- Controlling
- Analyse
- Unternehmensführung



### Welche Fragen beantwortet Geomarketing?

Geomarketing beantwortet alle regional beschreibbaren Fragestellungen eines Unternehmens wie u. a.:

- Wie gut sind welche Standorte?
- Wo bietet sich die Eröffnung weiterer Standorte an?
- Wie verteilen sich meine Kunden?
- Wo sind weitere Interessenten?
- Wo wird wie viel Umsatz gemacht?
- Wo wird welches Produkt in welchen Mengen verkauft?
- Wo ist der Wettbewerb?
- In welche Gegend passt welches Sortiment/Produkt besonders gut?
- Wo machen Werbemaßnahmen Sinn?

Quelle  
kompetenzforum-geomarketing.de