



PRESSEMITTEILUNG

**Online-Geomarketing dank Nexiga und Ubilabs einfach simpel:
LOCAL®ATLAS bietet den direkten Überblick über Standorte,
Vertriebsgebiete, Marktdaten und Zielgruppen – ohne große Umwege**

Die neue webbasierte Geomarketinglösung garantiert eine datensichere Zukunftslösung mit besonders nutzerfreundlicher Handhabung

Bonn, 27. Mai 2015_ Einfach zu bedienen, immer aktuell, webbasiert und dazu noch vollkommen datensicher: Das ist das neue Geomarketing- und Reporting-Tool LOCAL®ATLAS von Nexiga, Full-Service-Anbieter für Geomarketing, und Ubilabs, die als Google-Partner Anwendungen für ortsbezogene Inhalte entwickeln. Über die moderne Webapplikation von LOCAL®ATLAS können Standorte, Vertriebsgebiete, Marktdaten und Zielgruppen kinderleicht visualisiert werden. Dank der direkten Verzahnung dieser vielfältigen Indikatoren in einer einzigen Lösung eignet sich das Produkt bestens für kleine und mittelständische Unternehmen, die ohne hohes Investitionsrisiko den Zugang zu wichtigen Informationen für fundierte Marktentscheidungen benötigen.

Die Anwendung ermöglicht es dem Nutzer, seine Zielgruppe und Gebiete mit hohem Absatzpotenzial anhand aktueller Markt- und Kaufkraftdaten zu identifizieren. Mithilfe von LOCAL®ATLAS können User ganz nach ihren Bedürfnissen ihre Filialstandorte, Bestandskunden und Ihre Wettbewerber übersichtlich in aussagekräftigen Karten darstellen. Gebietseinheiten (beispielsweise PLZ-Gebiete) werden auf Basis von Unternehmenszahlen und Marktdaten klassifiziert.

Wer wissen möchte, wo sich ein geeigneter Standort für neue Filialen befindet, oder weiße Flecken auf der Vertriebslandkarte ermitteln möchte, liegt mit LOCAL®ATLAS genau richtig. Denn die Anwendung verknüpft in Sekundenschnelle Unternehmenszahlen und Marktdaten – individuell und sicher. Die Vergleichsmöglichkeit einer Vielzahl von Informationen macht es einfacher, Marketingmaßnahmen zu planen und Vertriebsprozesse noch effizienter zu gestalten.

Dank der intuitiven Benutzeroberfläche von LOCAL®ATLAS sind vorab keine Geo-Kenntnisse erforderlich: Der Nutzer steigt einfach und direkt in die Marktanalyse ein. Vielseitige Schnittstellen und Exportmöglichkeiten erleichtern den Zugang zum System und die Aktualisierung aller relevanten Daten. Mehr als ein Tabellenkalkulationsprogramm und die Web-Applikation LOCAL®ATLAS sind dafür nicht nötig. Die präzise Adresscodierung durch Google ist außerdem eine optimale Voraussetzung, um Firmenstandorte und Kunden auf der individuellen Karte zu verorten. Und obwohl LOCAL®ATLAS webbasiert arbeitet, bleiben sensible Daten immer da, wo sie hingehören: beim Anwender. Denn anders als gängige Cloud-Lösungen kombiniert das Tool die Geodaten von Nexiga mit den lokal gespeicherten Unternehmensdaten der Nutzer. Sensible Adress- oder Kundendaten müssen also nicht auf fremden Servern zwischengeladen werden.



LOCAL@ATLAS ist mit allen Betriebssystemen nutzbar. Da das Tool webbasiert ist, müssen User weder teure Einzellizenzen installieren noch sich um regelmäßige Updates kümmern. Die individuellen Karten und die aus ihnen gewonnenen Kenntnisse können zusammen mit aussagekräftigen Diagrammen, Rankings und gegenübergestellten Daten exportiert werden. Das erleichtert die Zusammenarbeit zwischen Marketing, Management und Controlling und macht Vertriebsprozesse effektiver. Ein einfacher Schritt zu mehr Transparenz und Übersichtlichkeit beim sicheren Verwalten und Kombinieren wichtiger und sensibler Daten.

Weitere Informationen gibt es unter <https://atlas.ubilabs.net/>

Über Ubilabs

Die Ubilabs GmbH entwickelt individuelle Lösungen rund um die interaktive Karte - individuelle Web-Anwendungen und mobile Apps mit ortsbezogenen Inhalten. Das inhabergeführte Software-Unternehmen mit Sitz in Hamburg und San Francisco wurde 2007 gegründet. Mit einem 30-köpfigen Team aus Entwicklern, Konzeptern, Projektmanagern und Designern verwirklicht Ubilabs Projekte für namhafte Kunden in Europa und den USA wie Google, SAP, Car2Go, PAYBACK, Audi, Deutsche Telekom, XING und National Geographic.

Ob Transport, Logistik, Handel, Verlagswesen oder Dienstleistungssektor: Die Lösungen von Ubilabs sind Basis für fundierte unternehmerische Entscheidungen, einen besseren Einsatz von Ressourcen und eine gezielte Kundenansprache. Als erster "Google Maps Premier Partner" im deutschsprachigen Raum bietet das Unternehmen zudem umfassende Beratung und den Vertrieb von Google Maps-Lizenzen. Darüber hinaus unterstützen die Experten ihre Kunden bei der Integration von weiteren Mapping-Technologien wie OpenStreetMap, CartoDB oder Mapbox.

Weitere Informationen unter www.ubilabs.net

Über Nexiga

Die Nexiga GmbH ist Pionier und einer der Marktführer für Geomarketing. Mit der zunehmenden Integration von Geomarketing-Komponenten in den Geschäftsprozessen der Unternehmen unterstützt der Full-Service-Anbieter diese in der Planung und Bewertung von Standorten, Vertriebsgebieten, Zielgruppen und der Ermittlung von Marktpotenzialen.

Mit LOCAL® - der ganzheitlichen Geomarketing-Lösung - bietet Nexiga neben einer enormen Datenbasis auch die notwendigen Technologien für detaillierte und passgenaue Analysen: So beschreiben die hausgenauen Daten von LOCAL®Data Standorte anhand von Markt- und Geodaten samt branchenspezifischer Merkmale und liefern damit essentielle Inhalte für genaue Analysen über das Marktpotenzial sowie die Infrastruktur der Standorte vor Ort. Eine systematische Marketing- und Vertriebsplanung ist über die automatische



Anreicherung von Datensätzen mit raumbezogenen Informationen durch die Geomarketing-Systeme von LOCAL®Systems möglich. Adressen werden schnell und präzise verifiziert, lokalisiert und dargestellt, so dass sie als Basis für die strategische Marktbearbeitung dienen. Werbe- und Marketingmaßnahmen sind mess- und planbar, weil genau ermittelt werden kann, wo potenzielle Neukunden zu erreichen sind. LOCAL®Competence rundet das Full-Service-Paket von Nexiga ab. Das erfahrene Expertenteam sorgt mit seiner langjährigen Erfahrung und dem gezielten Einsatz von umfassenden Analyse-, Planungs- und Berechnungsmethoden für eine zuverlässige Beratungskompetenz.

Zum Thema Geomarketing

„All success is local“: Die räumliche Komponente spielt in der Wirtschaft eine herausragende Rolle und hilft Unternehmen, optimal und effizient zu steuern und strategisch fundierte Entscheidungen mit minimalem wirtschaftlichen Risiko zu treffen. Für die wirtschaftliche Betrachtung und Bewertung eines Marktes macht Nexiga räumliche Zusammenhänge nach den relevanten Parametern für die weitere Bearbeitung transparent und beantwortet zusätzlich durch exakte Geoinformationen und -daten die wichtige Frage nach dem „Wo“. Darüber hinaus gibt der Kompetenzführer für Geomarketing Unternehmen ergänzende Marktinformationen und -daten an die Hand, mit denen sie die für sich interessanten Gebiete nach wirtschaftlichen und soziodemographischen Gesichtspunkten, wie Kaufkraft, Alter, Wohnumfeld oder Produktaffinität noch besser und exakter einschätzen können. Auf dieser Basis erhalten Kunden eine optimale Planungsgrundlage für Up- und Cross-Selling-Maßnahmen sowie Neukundengewinnung.

Weitere Informationen unter www.nexiga.com

###

Kontakt Nexiga:

Ina Wagner, Senior Marketing Manager
wagner@nexiga.com

Pressekontakt:

Kathrin Hamann, Senior Consultant PR
ELEMENT C
Tel.: 089 720 137 – 18
nexiga@elementc.de
www.elementc.de