

Kod szkolenia: **GEO/M**

Tytuł szkolenia: **Geomarketing dla biznesu. Podstawy wykorzystywania danych przestrzennych w marketingu i planowaniu strategicznym przedsiębiorstwa.**

Dni: 2



GEPOL

Partner merytoryczny

Opis:

STUDIA PODYPLOMOWE
Geoinformatyka i geostatystyka

UKSW.EDU.PL

Adresaci szkolenia:

Szkolenie przeznaczone jest dla menedżerów i pracowników działów: marketingu, sprzedaży, rozwoju, planowania itp. Geomarketing pomaga udzielać odpowiedzi na problemy operacyjne i strategiczne.

Cel szkolenia:

Szkolenie ma na celu przybliżyć teorię GIS-u, geomarketingu i wprowadzić do korzystania z oprogramowania GIS.

Mocne strony szkolenia

Analizy geomarketingowe mają zróżnicowaną formę w zależności od potrzeb klienta i danych gromadzonych przez przedsiębiorstwa. Uwzględniają aspekt przestrzenny prowadzonej działalności i są wykonywane za pomocą systemów GIS na mapach cyfrowych. Badania geomarketingowe pozwalają minimalizować ryzyko błędnych decyzji oraz zredukować koszty związane z działalnością firmy.

Wymagania:

Umiejętność analizy danych.



Parametry szkolenia:

2*8 godzin (2*7 godzin netto) wykładów i warsztatów (z wyraźną przewagą warsztatów).

Szkolenie prowadzone jest na najnowszej dostępnej wersji długoterminowej QGIS LTR – Long Term Release.

Program szkolenia:

1. Analizy lokalizacyjne – oparte głównie na analizie obecnej lokalizacji sklepów i danych demograficznych
2. Analizy atrakcyjności punktów sprzedaży
3. Analizy konkurencji – lokalizacja obiektów świadczących podobne usługi, badanie „efektu kanibalizmu”
4. Analizy grup docelowych (charakterystyka klientów, zachowania konsumentów)
5. Przestrzenne analizy sprzedaży
6. Planowanie kampanii reklamowych (np. lokalizacja billboardów)
7. Analizy sieci dystrybucji
8. Analiza danych przestrzennych

