

案例：零售

澳大利亚统一报业（ACP）为目标营销活动绘制经销地图



“MapInfo MapX 给人印象最为深刻的是我们能够将其完全无缝集成到我们的整个合同管理应用当中。”

Rob Mason, 项目经理

澳大利亚统一报业（ACP）网络经销公司

问题

- 杂志经销商面临覆盖空隙的问题
- 发行和代理地区很容易与公司的合同管理网络联系起来

解决方案

- 基于 MapInfoMapX 的绘图解决方案，对经销情况提供总体认识，确保全面覆盖
- MapInfo 技术与客户的商业应用的无缝集成

好处

- 用户可以方便快捷地确定需要覆盖的区域
- MapInfo 解决方案将发行与地理人口资料相重合，从而提供了在特定地理区域开展营销活动所需的信息，从而提高了销售额。

MapInfo 北亚区代表处
北京市朝阳区工体北路甲 2 号
盈科中心 IBM 大厦 14 层
Tel: +86 10 65391021
www.mapinfo.com.cn



澳大利亚统一报业（ACP）网络经销公司采用 MapInfo 技术和 MapInfo 绘图解决方案方便快捷地显示 ACP 发行的所有地区。网络发行公司利用显示覆盖空隙的地图，将目标锁定在这些地区，并填补这些空隙。此外，MapInfo 绘图解决方案还使得 ACP 对将来的目标市场有了更深刻的了解。

首先，利用 MapInfo MapX®, GeoLoc (MapInfo 澳大利亚地理编码软件) 和 MapInfo® StreetWorks®, 网络发行公司绘制经销商地理分布图，形成一个新的合同管理系统。然后在项目经理 Rob Mason 的领导下，ACP 的信息系统划分集团对系统进行调整和修改，将有关新代理商、下级经销商和经销合同的信息纳入其中。

MapInfo MapX 给人印象最为深刻的是我们能够将其完全无缝集成到我们的整个合同管理应用当中。”

Mason 说：“这个系统已经在发挥出作用了。在过去六个月中，我们不仅获得了更多关于新代理商的信息，比如占地面积、促销材料和经销商名称等，还获得了许多有关他们所分布地区的信息。我们与查看新代理商所在地区的合同管理小组密切合作，寻找重合区、空隙、误差和前后不一致的地方。通过这种方法确保了地理分布的完整性。”

他还补充说道：“我们采用 MapInfo 软件对这些信息进行整理。地理分区都需要从地理的角度进行处理，而 MapInfo 在这方面非常有用。”

开发这个解决方案时的一个重要特点是易于集成。

Mason 说：“MapInfo MapX 给人印象最为深刻的是我们能够将其完全无缝集成到我们的整个合同管理应用当中。我们之所以选择 MapX 是因为它更易于与数据库产品和 OLAP（网上分析处理）工具集成。我们通过定义和规定街道的不同特征将其自定义。我们既可以放大缩小地图的各个部分，也可以强调不同信息，比如邻近地区和代理商信息等。”

据 Mason 称，利用这种功能，人们可以很容易地通过点击信息到相应的地图区域，而不必在应用软件之间来回切换。

随着第一阶段的完成，ACP 计划继续采用这个解决方案，以供将来的营销和订购活动使用。Mason 说：“我们计划将人口统计数据 and 杂志发行相结合做覆盖区域分析。到那时，我们就可以用这些信息开展营销活动，提高销售额。我们已经拥有了一个信息库，现在最关键的就是如何利用这些信息进行市场分析。这样，我们就可以从中获得更多的利益。”