

案例研究： WINDSTREAM通讯公司

营销改进了流程，加大了对销售团队的支持。



“我们明白，我们事业部要想保持竞争力，就需要加快最新情报的搜集整理和分发，更好地支持我们的销售队伍。”

Julia Finkelstein, Windstream通讯公司黄页事业部通讯分析师

概要

挑战

Windstream通讯公司的黄页事业部与MapInfo合作，改进营销和销售团队的支持流程。其原有流程提供较少可用细节，更新和分发消耗大量人力。

解决方案

MapInfo向前身为Alltel 出版公司的Windstream黄页提供快速、灵活的方法，用于分析关键的人口统计数据，帮助公司简化绘制通讯录覆盖区域地图和向广告销售队伍分发的工作。

总部设在俄亥俄州哈得逊的Windstream黄页（阿肯色州小石城的Windstream通讯公司的一个事业部）是全国领先的向电话公司出售通讯录的出版机构。该事业部的前身是名为Alltel出版公司的Alltel的一个业务单位，每年出版35个州的375部通讯录——总计800多万册。Windstream黄页每年还处理100,000多份黄页广告，同时设计大约18,500个通讯录社区及信息页面。Windstream黄页在业界领先的通讯录质量、名单的准确性和对电讯客户的优质服务，为其赢得良好的声誉。

Windstream黄页进入一个市场时，它的业务开发团队与本地电讯运营商订立合同，为现有的黄页通讯录销售广告。

历史上，Windstream 黄页（及其前身 Alltel 出版公司）面临的重大考验是如何汇编人口统计、商业和地理数据，然后将其转化为能与销售队伍共用的功能性业务开发工具。换句话说，公司如何汇总和直观描述大量的数据，从而对潜在的广告客户产生巨大吸引力？

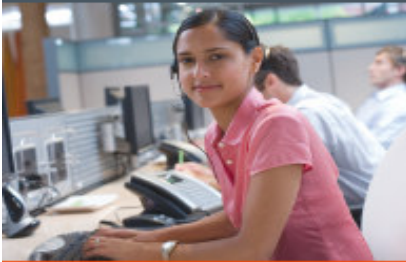
在过去，Windstream 的营销部使用 Adobe 软件生成基本的手工绘制的通讯录分发区域地图。Windstream 黄页事业部通讯分析师 Julia Finkelstein 说：“这些地图数据提供的深度人口统计细节很少，我们还发现更新和分发地图是个耗时费力的过程。”

Finkelstein 说：“我们明白，我们事业部要想保持竞争力，就需要加快最新地图的绘制和分发，更好地支持我们的销售队伍。

本着这个目标，公司在三年前开始与 MapInfo 合作。

MAPINFO

优势



Finkelstein说Windstream黄页选择MapInfo是因为它的软件质量高而且使用简单。“从营销的角度看，MapInfo使我们的分析人员能够根据人口统计信息制定计划。我们能在一两个小时内绘出地图，快速实现定制化。”

Finkelstein称赞她的团队用MapInfo软件生成的视觉效果很“完美”。她说：“这在专业的销售环境下为我们提供了巨大的价值。”

Finkelstein还夸赞了MapInfo解决方案获取的数据一致性的重要意义。“我们从单一的更新渠道获取情报，而不是从有各自解释方法的多个渠道收集数据。”

公司总部

One Global View
Troy, NY 12180-8399
1.800.327.8627
www.mapinfo.com



“过去调取数据花费大量时间，进行智能化处理花的时间更多。现在我们可以查看任何细节了解某个市场的现状。”

Julia Finkelstein, Windstream通讯公司黄页事业部通讯分析师

收效

这一切始于 MapInfo Professional. Finkelstein 和她的同事开始时把软件用作一个平台，更好地实现数据与黄页分发地区之间关系的可视化。他们利用程序生成表示 Windstream 通讯录分发边界的地图，运用 MapInfo Professional 和 StreetPro 根据地点快速绘出人口统计和市场趋势。他们还用软件把大量范围广泛的复杂数据集成到有直观视觉效果的销售信息当中。

MapInfo 的解决方案给 Windstream 黄页部带来了迅速和决定性的影响，并且一直持续至今。Finkelstein 说：“现在我们的分析人员有机会调取最新的边界数据，而不是让他们去猜测。我们可以查看任何细节了解某个市场的现状——增长、年龄、家庭收入方面的人口统计趋势。过去调取数据花费大量时间，进行智能化处理花的时间更多。”

现在，Finkelstein 使用其他的 MapInfo 工具生成报告，分析大量的数据，为销售人员绘制定制化的地图。她说：“根据我们的需要，这些定制地图可以提供关于分发地区多个具体方面的任何信息。这些数据对制定和执行销售调查计划很有帮助。

Windstream黄页还制作专门的各州地图，根据跨越不同通讯录边界的机会为广告客户做出形象描述。Finkelstein说：“人们跨越边界购物，因此州地图使我们的销售人员可以拿上一本以上的通讯录，这实际上把广告客户的覆盖区域扩大了一到两倍。”Windstream还利用地图测算他们的宣传活动在各州的效果。

Finkelstein对MapInfo软件带给她的力量感到惊讶。她说：“我们只有两个人，却有375份通讯录。从开始到现在，我们的绘图数量至少增加了一倍。在使用MapInfo的技术之前，我们不可能绘制这么多的地图——而且我们绘制的地图根本不能提供这么多细节。”

MapInfo的解决方案使Windstream黄页能够提供深入、一致和快速更新的数据分析，销售团队能够在会见潜在客户前准备好情报，带着直观的销售工具面见客户。但Finkelstein和她的团队并不满足。Finkelstein说：“对我们调取更多数据的要求越来越高。由于对我们的生产效率有显著影响，业务开发的要求也在提高。”