

案例研究

时代华纳有线电视

“位置智能是商务拓展必不可少的工具。”

Ron DiGrandi, 时代华纳有线电视业务拓展总监

识别稳定的销售区域
以及明显受到竞争的
区域。



挑战

时代华纳有线电视应与其销售团队进行更好的沟通，以便提高其尚未开发的市场中其他收益。

解决方案

Pitney Bowes Business Insight 的位置智能解决方案使时代华纳有线电视能够更快速且更准确地识别未来消费者并增加销售量。

总结

时代华纳有线电视是美国第二大有线运营商，服务于 33 个州。作为最早的有线电视供应商，公司已将其服务项目拓展到引入高速网络、数字电话和无线服务领域。产品和服务的增加极大地提高了企业对智能、高级规划和分析的需求。

洛杉矶地区尤其是该公司与多家供应商争夺相同消费者的激烈竞争区域。虽然销售团队和公司雇员使用的电子数据表是用于资料研讨的良好方法，但该方法正逐渐失去其在机会深度、挑战和竞争状况方面的效用。电子数据表不再能够为发现全面的市场潜力提供必需的分析。另外，使用该方法还难操作和处理数据，以便在竞争区域内介入销售团队采取正确的策略，从而获取最佳结果。

时代华纳有线电视在意识到电子数据表分析的缺点和局限性之后，他们的商务拓展团队设计了一种新的数据分析方法——高级渗透地图展示（A.P.M.）。A.P.M. 是一种可在各个阶段执行的地理数据地图展示分析的精确过程。

A.P.M. 的完整版本是基于网络的重叠地图展示软件项目，该软件项目利用计费系统进行地理编码，从而显示服务未到达的层面。通过预先确定的多层范围内目标选择和彩色混合范围转换以及 MapInfo Professional® 和 MarketBalance™，从而使雇员了解目标区域。

通过从电子数据表分析转换到使用 A.P.M. 的地理数据地图展示分析，商务拓展团队能够识别 15 个新的子集数据区。这一新数据完全改变了标准营销、直接销售、开发审计和商务拓展程序，从而使销售运营、生产和结果均达到新的水平。您不再将自身拥有的市场作为巨大的竞争环境，而是将其作为多层次、部门间协同工作的商务运营环境。

通过 A.P.M 改变商务规划的一些区域是：1) 确定所有稳定的、危险、受到竞争的区域以及会议预算范围内的区域；2) 识别并预防竞争对手的活动的区域；3) 确定所有销售活动。通过掌握消费者预期和竞争威胁相关的更加详细信息和分析，销售团队能够更有效地将时代华纳有线电视的整个产品线和服务推向市场。

“我们已经进入了一个新时代，存亡绝续不仅取决于产品质量，固步自封、墨守成规地一味运用旧方法分析和利用数据也会失去在市场上的生存能力。”

Ron DiGrandi, 时代华纳有线电视商务拓展总监

结果

时代华纳有线电视已在其运营中借助 Pitney Bowes Business Insight 位置智能解决方案。

通过使用 MapInfo Professional, 所有公司雇员都能够使数据、地理和最终结果性能之间的关系直观化。管理层可通过前所未有的方式执行新的数据分析, 并执行新的销售战略。

目前, 通过使用 MapInfo Professional, 商务拓展团队可将部门间协同工作连接起来, 并能够明确识别未来无法预见的机会。A.P.M.位置智能解决方案能够使多个部门通过一种可在全公司共享的容易理解的方式对数据进行分析。例如, 已识别的危险区域可适用于开发审计; 稳定区域可继续维系, 而且范围内和冲击可以战略同步的部门间运营活动的目标。使用 A.P.M.过程的另外一种收益便是增加成本节约额。这一目标解决方案商务模式可极大地减少费用支出。该解决方案节约了连续大规模营销费用, 因此极大地减少了日常开支和费用支出。

使用 A.P.M.过程和数字地图将产品、服务、人口统计、地理、竞争和其他核心数据层层覆盖, 从而使销售团队可通过这一方法, 显示全面的性能影响, 并直观化地理解在哪里以及如何进行目标选择的重要性。这种透明度使雇员在朝共同目标努力时更积极地执行本职工作。

时代华纳有线电视商务拓展总监 Ron DiGrandi 认为, “位置智能是商务拓展必不可少的工具。我们能够通过一种所有雇员都理解并且将会积极工作的方式进行数据、分析和战略的交流。此外, 我们已经进入了一个新时代, 存亡绝续不仅取决于产品质量, 固步自封、墨守成规地一味运用旧方法分析和利用数据也会失去在市场上的生存能力。”

PITNEY BOWES BUSINESS INSIGHT 优势

洛杉矶的时代华纳商务拓展团队已借助 Pitney Bowes Business Insight 位置智能更好地掌握现有消费者、竞争以及未开发市场的所在位置, 从而有助于增加他们在整个地区的销售量。

美国

One Global View
Troy, NY 12180-8399

主机: 518.285.6000
1.800.327.8627
传真: 518.285.6070

www.pbbusinessinsight.com
pbbi.sales@pb.com

中国

大中国区
北京市朝阳区光华路
7号汉威大厦 11A11
电话: +86 10 65613059
传真: +86 10 65615579

Pbbi.china@pb.com

