

案例分析

国家电缆通信服务提供商

PITNEY BOWES BUSINESS INSIGHT 提供的位置智能解决方案有助于分析新兴竞争市场并采取妥善的应对措施。

通过市场营销与工程技术相结合，可以为公司不断增加的服务项目提供拓展空间。



挑 战

由于多数通讯公司的服务项目正从其传统服务领域向外转移扩张，作为拥有市场主导地位的多用途宽带通信服务提供商，需要及时调整其营销策略，以期在竞争激烈的市场当中站稳脚跟。

解决方案

该通信服务提供商引进了 Pitney Bowes Business Insight 位置智能解决方案，从而快速有效地识别并保护可能由于竞争对手的业务扩张而受到冲击的客户资源。

概 述

随着 IP 功能的日益强大，这一老字号的有线电视服务提供商可以拓展其服务产品领域，其中包括高速互联网与电话业务。

潜在收益提高的同时，更多新兴产品项目服务也造就了大量新兴的竞争对手。集合有电话、互联网和有线电视的三合一业务包也加剧了这一新兴市场的竞争激烈程度。例如，多数电信公司都推出了除固定电话以外的更多服务项目。正如该提供商不再仅仅提供电视服务一样，新兴的竞争对手也不再仅仅提供电话服务。

随着竞争的白热化，市场营销部门如何在新兴竞争市场定位时快速识别内在客户，就显得更为重要了。市场营销部门需要通过定位获知最有可能成为消费新业务的目标客户群，可以更有效地利用营销成本。但在确定竞争对手的新设备装配位置并确定受影响的确切区域方面，市场营销却无法成为有效利器。

同样地，工程技术部门也需要定位竞争对手在何处提供新型业务服务，从而确定该区域的拓展可能性。

例如，工程技术部门的一项重要工作为了解相对于原有设备的新设备安装地点及其覆盖范围。工程技术可确知的竞争对手方位信息也同时作为市场营销部门的信息资产。

由于该解决方案将应用于全国范围内的市场，该通信服务提供商需要一套几乎不用安装且只需进行简单培训即可上手的程序。

结 果

Pitney Bowes Business Insight 所提供的智能定位解决方案就可设计出这一套程序，用于同时判断新兴竞争对手硬件设施的确切方位和判断最可能受到影响的客户群。使用 MapInfo Professional[®]、MapMarker[®] Plus 以及 MapXtreme[®] 软件解决方案，该公司可以设计出一套既有助于工程技术部门，又有助于市场营销部门的解决方案。新的解决方案可使工程技术部门定位新的硬件设施，同时使市场营销部门有效利用这一信息识别需要增加营销针对性的客户，因为该类客户很容易受到竞争对手的营销策略影响。

只要能定位最易动摇的客户群体，则营销部门可以花更多时间与易受新兴竞争对手影响的客户进行沟通。

在工程师确定竞争对手的基础设施方位时，员工将通过编制地理坐标（经纬度）的方式对该方位进行地理编码，从而将该方位编列于地图之上，并与其他客户数据如街道地址等配合使用。通信服务提供商由此可以围绕地理编码方位创建一个 2,500 英尺范围的缓冲区。为进一步缩小客户范围，可以在方位区域内设定一个边界节点或毗邻地区，其中包含 500 到 1,000 个任意地址。在节点边界范围内的客户群就成为需要额外关注的客户群体。

通过在全美确立类似方位区域，所需求的报告即可以通过公司内网生成，并在全公司范围得到共享。此外，通过在全公司范围完美地整合 Pitney Bowes Business Insight 解决方案，服务提供商还可以更好地利用原有的企业系统资源。由于此类解决方案均基于网络架构，无需再配备额外硬件。

通过对易动摇客户的目标定位，营销部门可以花更多时间与易受新兴竞争对手影响的客户进行沟通。通过减少花费在不受竞争对手影响的目标客户身上的时间，营销部门可以更专注于维护现有客户。再者，将营销与工程技术相互结合，可以为公司不断增加的服务项目提供拓展空间。

美 国

One GlobalView
Troy, NY12180-8399

电话:518.285.6000
1.800.327.8627
传真:518.285.6070

sales@mapinfo.com
pbbusinessinsight.com
www.mapinfo.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



PITNEY BOWES BUSINESS INSIGHT 的优势之处

Pitney Bowes Business Insight 可让营销与工程技术部门共同受益。两个部门可以相互配合全面推动公司的发展。通过利用原有基础设施，整个方案执行成本微乎其微。市场营销部门可以更为准确地支出营销成本，而工程技术部门也随时紧跟市场需求动向。