Standortanalyse: Wie Umsatzprognosen Unternehmen retten können!

Entdecken Sie, wie WIGeoStandort Unternehmen bei datengestützten Standortentscheidungen und Umsatzprognosen unterstützt.

Laimgrubengasse 10, 1060 Wien, Österreich - In einer Welt, in der sich Märkte rasch ändern, wird die Fähigkeit zur präzisen Umsatzprognose für Unternehmen zunehmend wichtiger. WIGeoGIS bietet mit seiner Software WIGeoStandort eine bahnbrechende Lösung zur Standortanalyse, die Unternehmen dabei unterstützt, informierte Entscheidungen zu treffen. „In einem Marktumfeld, das hohen Veränderungsprozessen unterliegt, ist es elementar, Standortentscheidungen und die Planung des Standortnetzes auf eine gesunde und aktuelle Basis zu stellen“, betont Andreas Marth, Head of Solutions bei WIGeoGIS Wien. Aktuelle Umsätze, infrage kommende Mitbewerber und das Kaufverhalten der Konsumenten werden in die Prognosen mit einbezogen. Dies macht die Software zu einem unverzichtbaren Werkzeug für Einzelhändler und Dienstleister.

Die Software beruhend auf fortschrittlichen Methoden wie der Gravitationsanalyse und der Berechnung des Kannibalisierungseffekts. Diese Techniken helfen nicht nur, vergangene Umsatzentwicklungen zu verstehen, sondern auch, zukünftige Veränderungen präzise vorherzusagen. Wenn ein neuer Mitbewerber eröffnet, wird umgehend analysiert, wie sich dies auf das bestehende Umsatzpotential auswirkt. Andreas Marth erklärt: „Wir definieren gemeinsam mit dem Kunden, welche Parameter wir jeweils in die Software integrieren, denn

das ist individuell unterschiedlich.“ In diesem Zusammenhang wird deutlich, dass der Erfolg eines Standorts stark von seinem spezifischen Markt und den individuellen Umständen abhängt, wie WIGeoGIS auf seiner Website berichtet.

Präzise Standortanalysen für strategische Entscheidungen

Unternehmen können mit WIGeoStandort nicht nur die Auswirkungen eines potenziellen Umzugs oder einer Neugestaltung ihres Standortnetzes simulieren, sondern auch unterschiedliche Szenarien für potenzielle Standorte analysieren. Diese strategischen Überlegungen sind insbesondere wichtig, wenn beispielsweise der Umsatz eines bestehenden Geschäfts zurückgeht. Ein Anwendungsbeispiel: Wenn eine Apotheke Umsatzrückgang erfährt, kann die Software aufzeigen, ob eine neue Apotheke in der Nähe die Ursache ist, und die Daten liefern, um fundierte Entscheidungen zu treffen. „Die Berechnung von Gravitation (Anziehung) und Kannibalisierung zeigt klar, wo und wie sich Umsatzveränderungen ergeben“, erklärt die Softwarebeschreibung auf der Website von WIGeoGIS.

Mit solch einer fundierten Analyse sind Unternehmen in der Lage, schneller und strategischer auf Veränderungen im Markt zu reagieren, und ihre Investitionen optimal zu schützen. Ein regelmäßiger Checkup von Filialen und Standorten ist somit nicht nur empfehlenswert, sondern essenziell, um im Wettbewerb bestehen zu können. Weiterführende Informationen zu den Umsatzprognosen finden Sie auf der Webseite von WIGeoGIS, wo die umfassenden Möglichkeiten dieser Geomarketing-Software detailliert erläutert werden.

Details	
Vorfall	Sonstiges
Ort	Laimgrubengasse 10, 1060 Wien, Österreich

Details	
Quellen	• **www.ots.at** • **www.wigeogis.com**

Besuchen Sie uns auf: die-nachrichten.at