

## **Geomarketing, consultable online desarrollado por inAtlas**

**Inmediatez, accesibilidad, visualización en mapas, datos actualizados y descargables, son las innumerables ventajas de la aplicación online de Geomarketing. La aplicación desarrollada por inAtlas, Geomarketing, permite detectar las zonas de oportunidad, rentabilidad y optimizar las acciones de retención y captación de clientes**

En las actuales circunstancias de obligado confinamiento por COVID-19, las empresas deben buscar nuevos canales para la adquisición de información útil a la hora de seguir ofreciendo los servicios y productos a la sociedad, tratando de adaptar la comunicación y prospección comercial hacia las personas y empresas que más pueden necesitar los servicios.

inAtlas, referente en el sector de la geolocalización español, ha desarrollado una aplicación web online pionera, Geomarketing, que mediante un simple usuario y contraseña permite el acceso online al mercado completo de empresas, autónomos de la totalidad de la península ibérica, con datos de sus sectores de actividad, facturación, riesgo, así como de la totalidad del mercado de hogares, segmentables por perfil de renta, capacidad de gastos en hasta 86 bienes y servicios.

inAtlas congrega tecnologías avanzadas de Analítica de Localización y de Visualización de Geodatos para analizar carteras de clientes, proveedores y competidores dentro del ecosistema de su negocio. La utilización de esta solución, gracias a su capacidad de analizar, controlar y gestionar los datos con dimensión geográfica, resulta imprescindible a la hora de detectar zonas de mayor rentabilidad, optimizar sus acciones de captación y retención de clientes y tomar decisiones de localización y ubicación de negocios. Mediante algoritmia de cross-selling, inAtlas descubre de forma automática oportunidades para ofrecer valor añadido a los que son ya clientes aumentando así la calidad del servicio que las empresas ofrecen y su capacidad de fidelización. La plasmación visual de dichos comportamientos permitirá conocer y tener un mapa de calor que determine las variables analizadas y dónde actuar de manera inmediata.

Silvia Banchini, directora general de inAtlas, explica las innumerables ventajas de Geomarketing consultable de forma masiva online para sus clientes. Destaca que “es una herramienta sencilla y fácil de utilizar, con inmediatez de acceso y que en tiempos donde nuestras fuerzas comerciales están en casa, facilita el trabajo de prospección y televenta inmediata. Escalable, tiene compatibilidad multiplataforma, con datos permanentemente actualizados de la totalidad de los mercados B2B y B2C de España y de Portugal”.

La herramienta, Geomarketing, de acceso inmediato online, permite el enriquecimiento automático de una cartera de clientes, para la búsqueda de clientes potenciales espejos, en un clic. A su vez, posibilita el análisis de micro-escala, por áreas de influencia alrededor de lugares determinados, mediante el dibujo de geometrías libres (polígonos, círculos, rectángulos) y áreas calculadas en distancia-tiempo, para estudiar la prospección de proximidad.

El cliente, mediante el acceso online a esta aplicación podrá:

- Filtrar por diferentes criterios o indicadores de tipologías de empresas, autónomos y hogares;
- Detectar empresas competitivas o exitosas;
- Identificar las mejores oportunidades para nuevas ventas de servicios/productos;
- Mejorar la eficiencia en las acciones de marketing;
- Valorar ubicaciones para cierres, reubicaciones y aperturas de puntos de venta y oficinas
- Localizar los mejores prospectos con características similares a su perfil de cliente.

inAtlas apuesta de manera decidida por la innovación con el fin de ofrecer siempre el mejor servicio a sus clientes para mejorar y agilizar así su experiencia de usuario. Al incorporar sistemas automáticos - basados en machine learning - de recomendación de venta de productos y servicios a todo el mercado de empresas, autónomos y hogares en su aplicación Geomarketing, consigue ofrecer una herramienta completa de aprendizaje continuo sobre cualquier cartera de clientes respecto a las dinámicas de ambos mercados, B2B y B2C. Gracias al joint venture con INFORMA D&B las soluciones de inAtlas disponen de datos del mercado empresarial completo de 4,3M de registros, en España y Portugal, al momento, con la posibilidad de escalar y ofrecer segmentos de mercados posicionados en más de 200 países de la red mundial de Dun & Bradstreet.

Su acceso online representa ahora mismo una ventaja relevante para cualquier empresa que, en estos momentos de confinamiento, puede empezar a trabajar en la búsqueda de nuevos contactos de forma inmediata.

inAtlas: empresa especializada en Location Analytics que ofrece soluciones estratégicas de negocios basadas en la ubicación. Ha creado una tecnología propia que aumenta la velocidad de cálculo de datos geoespaciales, permitiendo una alta flexibilidad de personalización, visualización e integración continua de bases de datos diversas. Desarrolla soluciones tecnológicas para gobiernos y para empresas privadas de bancos y seguros, telecomunicaciones, energía, hostelería, comercio mayorista y minoristas, concesionarios, fabricantes, así como modelos analíticos a medida para la búsqueda de prospectos espejos, lugares óptimos de expansión, oportunidades de ventas cruzadas y prevención de fugas. En joint venture con Informa D&B, líder español en la oferta de Información comercial y financiera de empresas, ofrecen una competitiva herramienta de Geomarketing que permite descubrir los patrones de comportamientos y dinámicas de proximidad entre clientes, proveedores y competidores, para optimizar las acciones de marketing dirigidas tanto para captación de nuevos clientes como para su retención.

**Datos de contacto:**

En Ke Medio Broadcasting

912792470

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>