

## **Geomarketing Worldwide: una estrategia única en la internacionalización de la empresa**

**Geomarketing Worldwide indispensable para la expansión, internacionalización y acceso a nuevos mercados de las empresas. Esta aplicación dispone de tres bases de reconocido prestigio a nivel mundial: D&B, MB International y Penta Transaction. Geomarketing Worldwide, desarrollada por inAtlas, empresa del Grupo INFORMA D&B permite el acceso a 500 millones de empresas, a más de 400M de operaciones de import-export y a perfiles sociodemográficos a nivel global actualizados diariamente**

La tecnología ha supuesto un cambio de paradigma empresarial, ha transformado por completo todos los procesos internos y externos con el fin de mejorar la gestión, eficiencia, evolución, crecimiento y consolidación empresarial, a la par que permite conocer y aprovechar las oportunidades nacionales e internacionales. La tecnología de Geomarketing ha llegado para quedarse en las empresas al utilizar los datos para ubicar y expandir los negocios de forma eficiente e inteligente. En este sentido, inAtlas con InformaD&B ha desarrollado Geomarketing Worldwide una herramienta de geolocalización única a nivel internacional por reunir en una aplicación online tres bases de datos de tres grandes proveedores de reconocido prestigio a nivel mundial: D&B, MB International y Penta Transaction que posibilita utilizar los datos para hallar patrones de proximidad entre clientes, proveedores y competidores dentro de su ecosistema empresarial.

Geomarketing Worldwide es una solución inteligente que utiliza tecnologías avanzadas de Analítica de Localización y Visualización de Geodatos a nivel internacional que integra en una única aplicación web, online, herramientas de análisis de la cartera de clientes, de búsqueda de prospectos o competidores y también zonas de mayor rentabilidad para la expansión y la optimización de las acciones de marketing de captación y retención. Permite identificar, en un universo de más de 500 millones de empresas, las que importan y exportan los productos para venderlos en los mercados exteriores, con los precios de las mercancías, los aranceles pagados por país y los nombres de los proveedores de dichos productos en los mercados, para buscar posibles compradores y estudiar a la competencia.

Sus servicios integrados de Data Analytics ofrecen a las empresas procesos automatizados de geoposicionamiento y enriquecimiento de sus bases de datos, así como mapas de calor para detectar de forma inmediata la mejor ubicación para el éxito de los negocios, a través de la gestión automatizada de más de 400 indicadores. Realiza análisis de prospección de mercados de empresas en los 190 países en los que está presente D&B. Geomarketing Worldwide es la primera herramienta a nivel mundial capaz de integrar y actualizar, a diario, los datos de los mercados B2B y B2C para dar soporte a los procesos de desarrollo y expansión nacional e internacional.

Esta solución, afirma Silvia Banchini, directora comercial y operaciones de inAtlas, posee un enfoque novedoso y eficaz capaz de comprender y optimizar el ecosistema empresarial para orientar empresarialmente el comportamiento de las empresas que buscan internacionalizarse, expandirse o consolidarse. En cuanto a los beneficios que las empresas obtienen al implementar dicha herramienta, sobresalen:

Identificación de mercados potenciales: el Geomarketing facilita identificar geográficamente los mercados con un mayor potencial de venta al analizar datos de import-export por productos.

Segmentación precisa: las empresas segmentan su mercado de manera más precisa, identificando aquellas áreas geográficas de mayor concentración de leads cualificados y adaptando sus estrategias.

Análisis de competencia a escala global: comprender y conocer las operaciones y los precios de los competidores en mercados extranjeros, facilita el diseño de estrategias adaptadas, aprovechando las fortalezas y debilidades de la competencia.

Optimización de recursos: al comprender la distribución geográfica de los clientes y competidores, las empresas optimizan la asignación de sus recursos, reduciendo costos, mejorando la eficiencia y centrándose en áreas de mayor relevancia y oportunidad.

Mejora de experiencia del cliente: al conocer la ubicación de los clientes, las empresas pueden personalizar ofertas y servicios según las características específicas de cada área, mejorando la experiencia del cliente.

Geomarketing Worldwide permite tener acceso a una información georreferenciada y a su visualización en un mapa de cualquier rincón del mundo, llegando potencialmente a cualquier persona o negocio. Una información y una radiografía visual actual que, bien analizadas, facilita conocer las sinergias, las tendencias y dónde actuar de manera inmediata. Disponer de fuentes de datos relevantes, fidedignas y actualizadas, afirma Banchini, son el mejor as de la solución Geomarketing Worldwide para tomar las mejores decisiones de negocio, a nivel internacional y nacional, así como para el enriquecimiento de la cartera de clientes, la prospección comercial o el análisis de las mejores ubicaciones para expandir y consolidar negocios.

inAtlas: empresa especializada en Soluciones de Geomarketing y 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, concesionarios, fabricantes, así como modelos analíticos a medida para la búsqueda de prospectos espejos, lugares óptimos de expansión, oportunidades de ventas. Desde 2021 es empresa participada por Informa D&B, líder en España y Portugal en la oferta de Información comercial y financiera de empresas, y partner de la red mundial de Dun&Bradstreet. inAtlas ofrece una competitiva herramienta de Geomarketing disponible tanto para el territorio ibérico, como a nivel internacional en más de 200 países, que permite descubrir los patrones de comportamientos y dinámicas de proximidad entre clientes, proveedores y competidores, optimizar las acciones de marketing dirigidas para captación de nuevos clientes y su retención y detectar las mejores ubicaciones para procesos de expansión.

**Datos de contacto:**

En Ke Medio Broadcasting S.L

DG

912792470

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

Categorías: [Internacional](#) [Finanzas](#) [Inteligencia Artificial](#) y [Robótica](#) [Marketing Software](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>