COGNATIS
Inteligência Aplicada

Transformando inteligência geográfica em processos.

Seminário “Desafios e vantagens da integração da inteligência geográfica à gestão empresarial”

MundoGEO #connect LatinAmerica 2013

quem somos

Empresa, serviços, produtos e diferenciais.

© Cognatis

Nossos produtos

Serviços Ad-hoc

Dados e Informações

Ferramentas de Geomarketing

© Cognatis

GEOpop®
Cognatis

Dados GeoMercadológicos

Informações para Marketing, Planejamento e Vendas

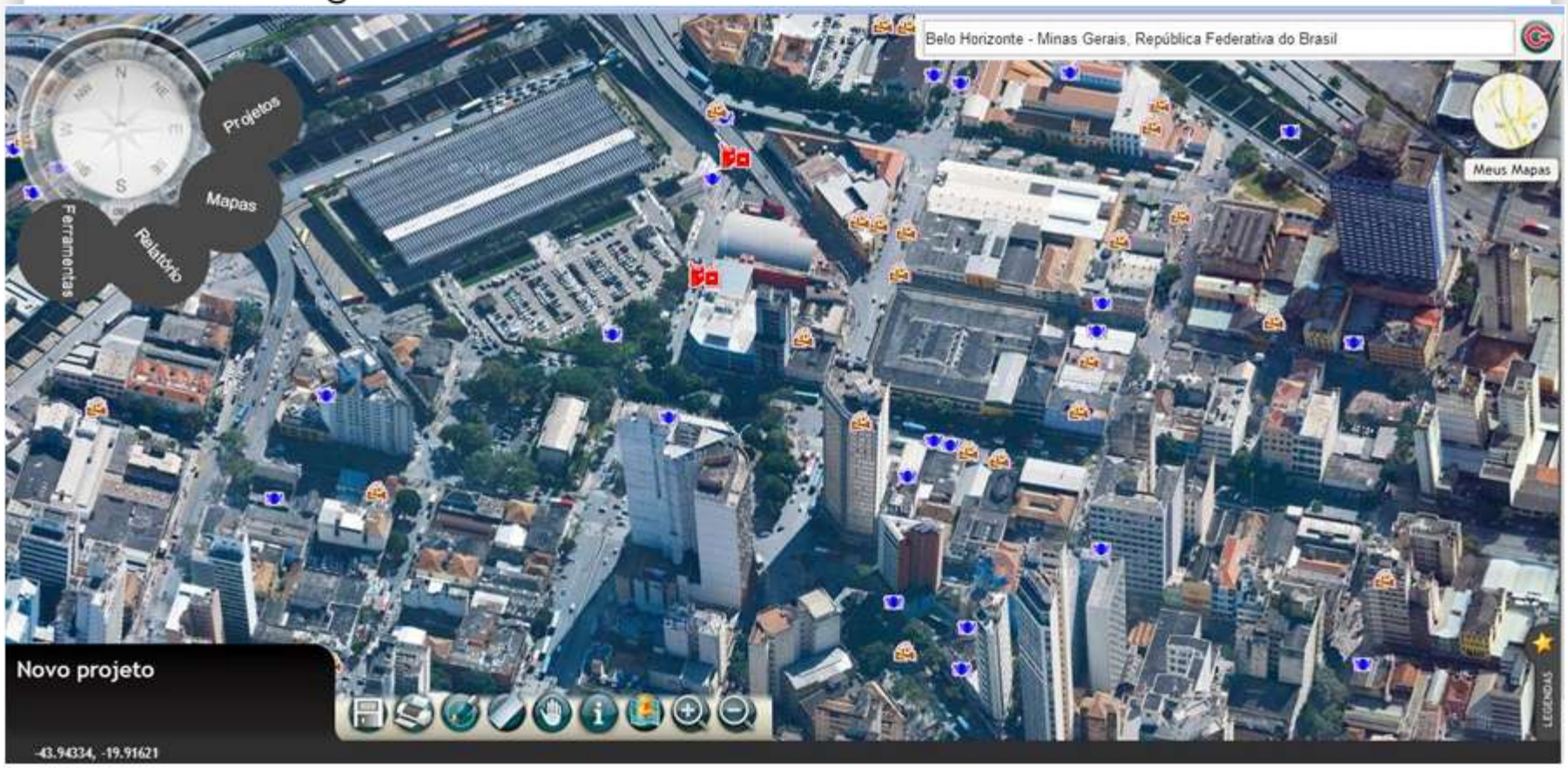
- **demográficas**
- **econômicas**
- **sociais**
- **consumo familiar**
- **população trabalhadora**
- **geradores de fluxo**
- **concorrentes**
- **outras**

Disponível em diversos níveis geográficos

© Cognatis

NETtool® Cognatis

Ferramenta web ou intranet



Intuitiva

Segurança SOX

Atualizações

Web/Intranet

Informações

Flexibilidade

© Cognatis

Serviços Ad-hoc – Consultoria e execução de projetos

Geomarketing

- Expansão
- Otimização de territórios
- Geomarketing Direto
- Segmentação Geodemográfica
- Site location
- Ponto-a-Ponto
- Segmentação de PDVs
- Serviços sob demanda

Analytics

- Modelos de propensão
- Modelos Anti-churn
- Modelos de Risco
- Modelos de potencial de consumo
- Lifetime Value (LTV)
- Segmentação
- Serviços sob demanda

Data

- Geocodificação em massa
- Padronização de endereços (padrão DNE Correios)
- Higienização
- Enriquecimento cadastral
- Serviços sob demanda

© Cognatis

COGNATIS
Inteligência Aplicada

Transformando inteligência geográfica em processos

© Cognatis

Áreas em que a inteligência Geográfica pode agregar valor

Expansão

Gestão de Desempenho de PDVs

Otimização de territórios de vendas

Retenção de clientes

Desenvolvimento de novos produtos

Comunicação direta

© Cognatis

Fornecedores possuem bons argumentos para convencer seus clientes

"80% da informação registrada por empresas é ou pode tornar-se geográfica"

- Verdade ou Mentira?
- *"80% of All Information is Geospatially Referenced"??? Towards a Research Framework: Using the Semantic Web for (In)Validating this Famous Geo Assertion*. *por* Stefan Hahmann, Beatrix Weber e Dirk Burghardt, da Cartographic Communication at the Dresden University of Technology
- **Where is the Phrase "80% of Data is Geographic" From? (from GIS lounge, oct 2012)**

© Cognatis

Desafio 1 – Ignorância

Poucas empresas (em %) utilizaram inteligência geográfica na prática.

Muitas desconhecem os benefícios.

Há temor deste tipo de inteligência ser muito caro ou tecnicamente complexo.

© Cognatis

Solução 1 – Trabalhar conjuntamente as escolas e faculdades.

Google / Bing contribuiram para a popularização do GIS.

Mas cabe a nós, fornecedores de **Ineligência Geográfica** educar o mercado sobre os benefícios do uso do GIS na tomada de decisões táticas e estratégicas.

Isso requer maior alinhamento entre programas acadêmicos em geografia e áreas relacionadas, e aplicações e aplicações mercadológicas .

© Cognatis

Desafio 2 – Dificuldade para aprender como operar SIG

Muitas empresas possuem licenças de ferramentas de SIG desktop mas não sabem como usá-las

Há entre muitas destas um sentimento de que este tipo de ferramenta é para “nerds”, ou seja, especialistas.

Há também receio de que a informação utilizada em projetos SIG fiquem “perdidas” e vulneráveis.

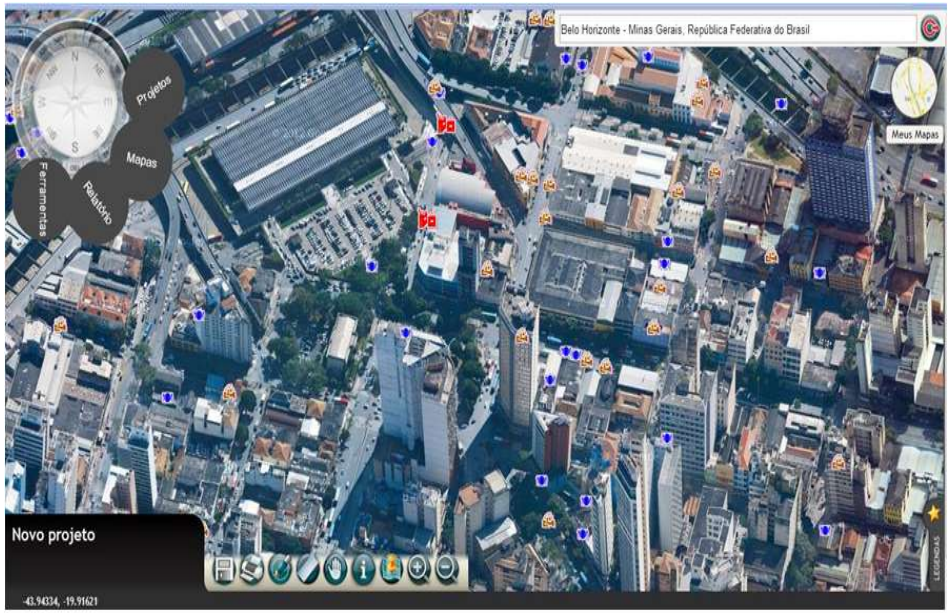
Entre as principais razões para esta percepção estão a dificuldade inerente de operação de SIG e a descentralização da informação.

© Cognatis

Solução 2 – Sistemas Web de Geomarketing

Uma possível solução é a utilização de sistemas de **Inteligência Geográfica** customizados, que integrem dados e funcionalidades accessíveis.

- Centralização de informações em servidor web ou intranet
- Facilidade de uso
- Informações prontas
- Assinatura



© Cognatis

Desafio 4 – Ferramenta não basta

Muitas empresas adquirem ferramentas de Inteligência Geográfica com expectativa de que isso sozinho trará os benefícios esperados.

O despreparo destas empresas pode contribuir para o fortalecimento de uma imagem negativa da IG.

© Cognatis

Desafio 4 – Ferramenta não basta

- Geografia
- Demografia
- Consumo
- Concorrentes
- Mercado

??

- Potencial de mercado

© Cognatis

Solução 4 – Entender as necessidades das empresas de modo amplo e propor soluções integradas

Métodos	Consultoria
	Treinamento
Informações	Coleta
	Preparação
Tecnologia	Sistemas accessíveis e seguros
	Integrem informações e funções analíticas

© Cognatis

Desafio 5 – Resistência às mudanças

Alguns usuários, principalmente em áreas de operação ou vendas, resistem na hora de usar novos processos e tecnologia.

Quando adotam, tendem a usar eventuais falhas como desculpa para resultados ruins.

© Cognatis

Solução 5 – Tenha um bom patrocinador

Importante ter um bom patrocinador com poder para

- Criar incentivos para assimilação dos novos processos
- Não permita que eventuais falhas (inevitáveis na maioria das vezes) contaminem a organização.
- Reconheça e divulgue os resultados positivos.

© Cognatis

Objetivo final

Inteligência Geográfica → Processos Regulares

© Cognatis

facebook

COGNATIS
Inteligência Aplicada

linkedin

Obrigado

Rua Tenente Negrão, 140 conj 122 – Itaim Bibi – São Paulo, SP 04530-030

+55 (11) 3014-6200

vendas@cognatis.com.br

© Cognatis