
GUIA DE REFERÊNCIA

Uso do Gismaps Viewer por profissionais de Marketing e Vendas

1) Introdução

O software **Gismaps Viewer** é utilizado por diversos profissionais para auxiliar nas atividades de vendas e Marketing.

O principal objetivo do software é a geração de mapas para que os profissionais possam entender melhor o mercado de atuação da empresa, as possíveis falhas da equipe de vendas e auxiliar nas tomadas de decisões.

Os mapas podem incluir dados de mercado, como os índices de potencial de consumo e pesquisas de mercado, e da própria empresa, como áreas de vendas e localização de clientes e vendedores.

Utilizando um sistema informatizado, a direção da empresa poderá auxiliar e controlar melhor sua equipe de vendas.

2) Tarefas atendidas

As seguintes apresentamos algumas tarefas podem ser atendidas com os mapas gerados pelo *Gismaps Viewer*:

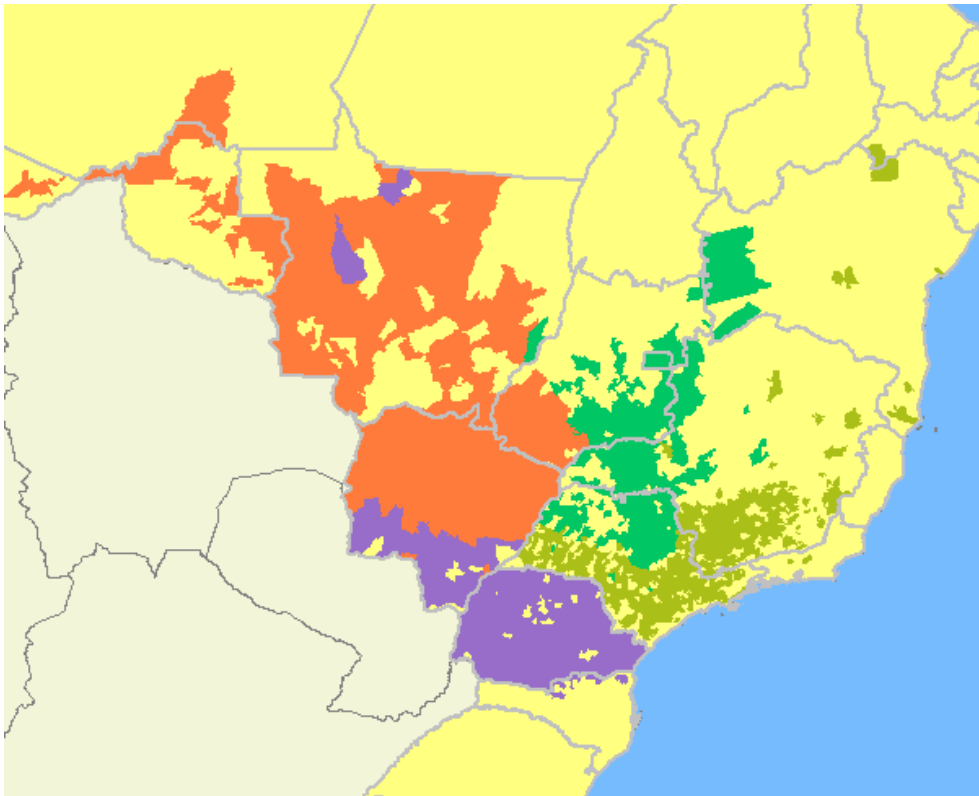
- localização de clientes e *prospects*
- definição de áreas de vendas
- definição de roteiros de visitas
- identificação de áreas não atendidas
- realocação de distribuidores
- análise de dados de vendas
- análise de potencial de consumo

3) Como pode ser usado

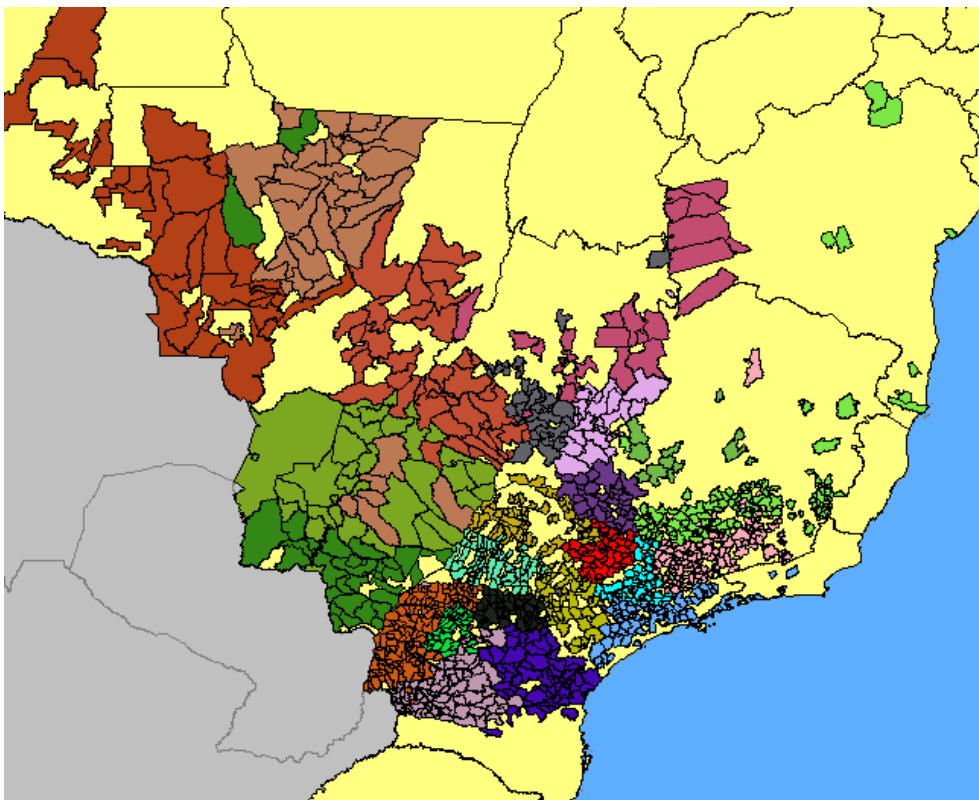
Os mapas gerados podem ser inseridos facilmente em documentos, relatórios, apresentações e sites ou impressos em impressoras e *plotters*.

Nas reuniões de vendas esses mapas podem ser apresentados diretamente no software *Gismaps Viewer* através do uso de projetores.

4) Exemplo – Áreas de vendas

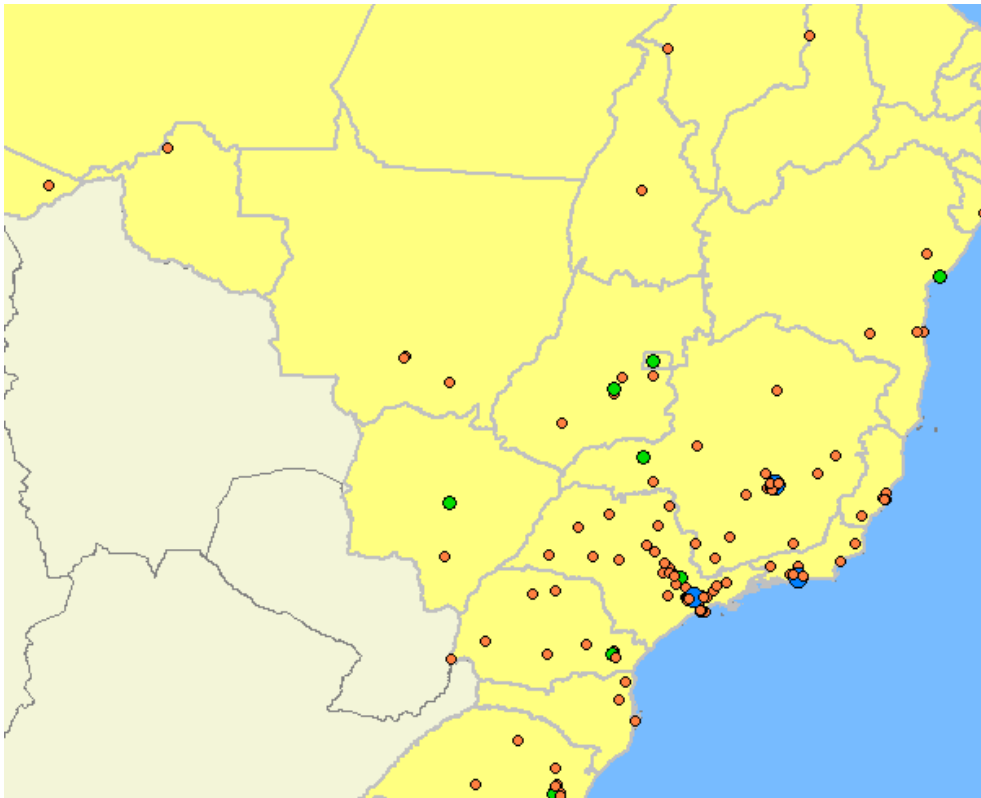


Mapas indicando as regionais de vendas



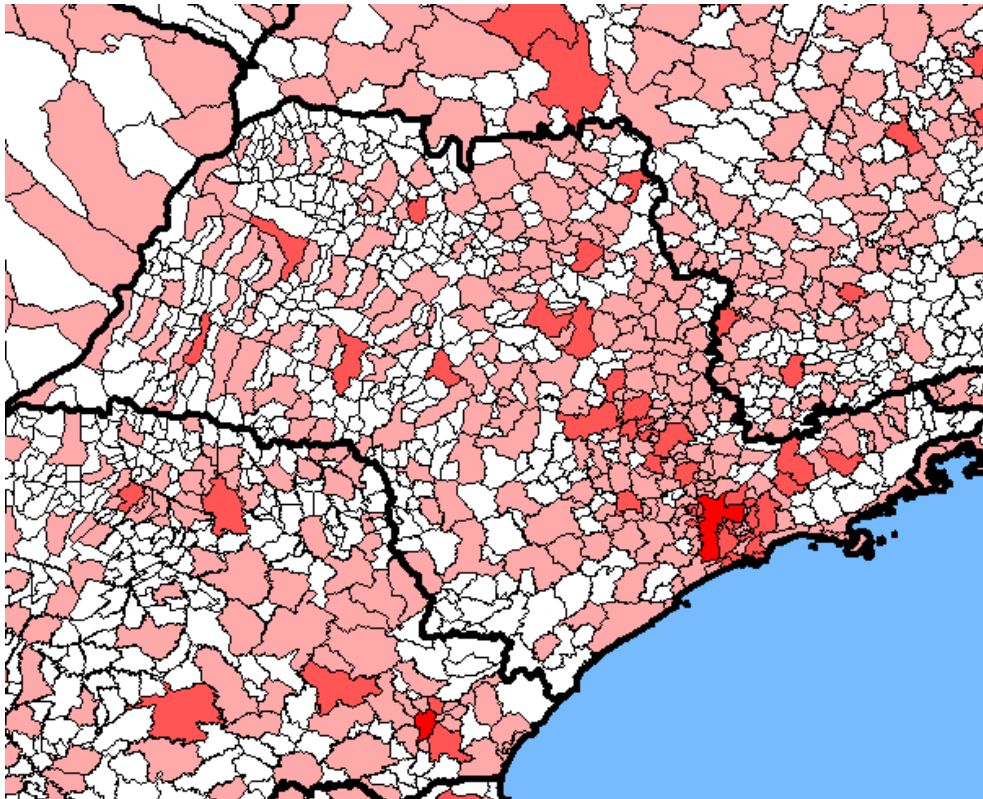
Áreas de vendas classificadas por vendedor

5) Exemplo – Localização de clientes



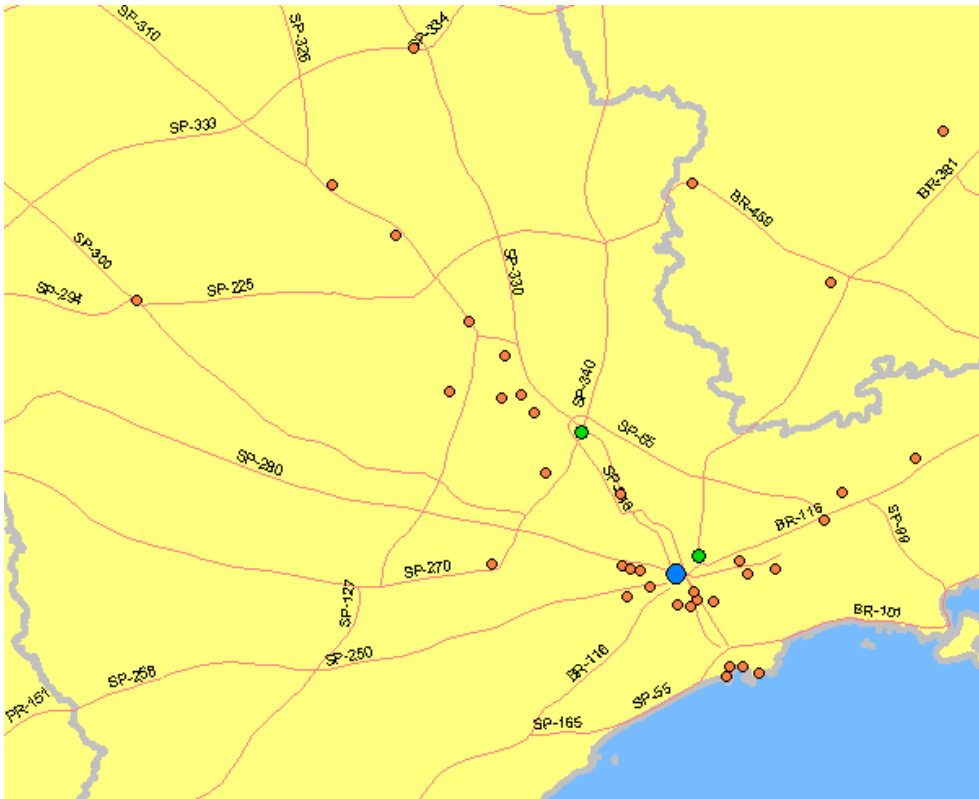
Cientes classificados por tipo

6) Exemplo – Potencial de consumo



Potencial de consumo por município

7) Exemplo – Rotas de viagens



Localização dos clientes e principais rodovias de acesso