

## Coupler le GéoMarketing et le Décisionnel

### Distribution - VPC

Dans la distribution, un bon pilotage nécessite souvent une représentation territoriale ou cartographique des résultats et activités. Celle-ci permet d'étudier les zones de chalandise, l'implantation de la clientèle, la position des meilleurs prospects, d'optimiser les campagnes marketing...

---

**Galigeo, Esri et Synergy** vous invitent à découvrir comment coupler le géoMarketing avec les outils décisionnels (reporting, datawarehouse...) le **jeudi 27 mars**.

**Galigeo** conçoit et édite des solutions permettant d'intégrer la dimension géographique au sein des applications décisionnelles.

**Esri** est éditeur de Systèmes d'Information Géographique et de logiciels de cartographie.

**Synergy** est partenaire de Galigeo et intégrateur de solutions décisionnelles.

---

-> Responsables de Business Intelligence, comment étendre votre système décisionnel en bénéficiant des apports du géomarketing ?

-> Responsables de géomarketing, comment profiter des données et des technologies offertes par vos systèmes décisionnels ?

**Agenda (de 9h à 11h30) :**

9h00 : Accueil

9h30 : Les enjeux et les limites des applications de géomarketing

La valeur du couplage du géomarketing au datawarehouse ou au système décisionnel

Des exemples d'applications permettant de passer de la décision à l'action en particulier dans le domaine des systèmes de la fidélité et de la distribution de prospectus

Démonstration

11h30 : Questions / Réponses

Cette présentation aura lieu dans les locaux de Synergy à Lille-Lezennes.

**Inscription** : [www.synergy.fr](http://www.synergy.fr) à la rubrique Evénements

Dans l'attente d'un prochain contact, nous sommes à votre disposition pour tout renseignement.

Daniel Malot, Direction Générale

