

ГЕОМАРКЕТИНГ В КЫРГЫЗСТАНЕ

Семинар на тему “Как оценить локацию для магазина / кафе”

Для кого семинар:

- Менеджеры и руководители отделов развития
- Маркетологи
- Аналитики
- Руководители отделов франчайзинга
- Специалисты по базам данных
- Специалисты по финансам
- Региональные директора и представители
- Малый бизнес: собственники помещений и франчайзи
- HoReCa и fastfood
- Продуктовые магазины
- Строительные магазины
- Алкомаркеты
- Косметика
- Аптеки
- Детские магазины
- Банковская розница
- Пункты вывоза outpost
- Медицинские клиники и центры
- АЗС
- Пункты доставки товаров
- Салоны красоты
- Школы

Вопросы для обсуждения:

- как использовать геомаркетинг в ритейле;
- обзор геоинформационных инструментов для анализа локации;
- какими бывают геоданные и какие задачи они помогают решить:
население по домам, конкуренция, целевая аудитория и др.;
- обзор методов автоматизации поиска локаций под торговую точку в крупных компаниях;

Практические вопросы геомаркетинга:

- Примеры для планирования розничных сетей кафе, аптек и др,
- Демонстрация системы по городам Бишкек, Ош и Джалал-Абад.

Спикеры - Денис Струков, К.т.н. Ген.директор Геоинтеллект (Россия)

Азамат Карыпов, генеральный директор Геоинтеллект (Кыргызстан)

О компании: 20 лет работы на рынке геоаналитике России, Казакстана, Узбекистана.

600+ клиентов, среди них Фрунзе, Х5 Ритейл, Metro С&С, ИКЕА, KFC, Пицца Хат, Хавас, Nikapteka, СберБанк, Райффайзенбанк, Wildberries, OZON и др.

По результатам семинара будет представлены инсайды крупных компаний из России и Узбекистана по методам выбора локаций.