Publicado en Madrid el 17/10/2023

inAtlas acuerda con Penta-Transaction la incorporación de sus datos de operaciones de exportación e importación a Geomarketing Worldwide

InAtlas firma un acuerdo con Penta-Transaction. Fruto de esta alianza, inAtlas ofrecerá un producto único a nivel mundial al combinar las bases de datos de empresas de Dun&Brasdtreet con las bases de datos de importación y exportación de productos Penta-Transaction. La sinergia entre ambas empresas aportará a las empresas eficiencia en sus estrategias de exportación en cuanto a demanda, mercado y coste, así como decisiones acertadas en su proceso de internacionalización

El proceso de internacionalización empresarial comporta ventajas, inconvenientes y riesgos, máxime en un contexto de globalización económica, marcado por las incertidumbres y continuas amenazas, así como por las circunstancias adversas de inflación, fluctuación del precio de la energía, desaceleración económica o tensiones geopolíticas. Los riesgos, en la estrategia de expansión internacional, se aminoran si se analizan y se planifica con rigor durante el proceso de estudios de los mercados exteriores. El conocimiento, apoyado en el análisis de datos cualitativos, es la mejor baza para mitigar los riesgos y garantizar el éxito de expansión, dónde, qué, cómo o cuando.

En este sentido, y como parte del continuo proceso de expansión, inAtlas ha firmado un acuerdo de colaboración con Penta-Transaction, representada por Xportalia en España y Portugal, para incorporar a Geomarketing Worldwide, los datos mensuales de las operaciones de exportación e importación de las empresas a nivel mundial. Penta-Transaction es una plataforma orientada a la investigación de los mercados exteriores que ayuda a las empresas a definir sus estrategias de penetración, comercialización o toma de decisiones en mercados internacionales.

Fruto de este acuerdo de colaboración, según Silvia Banchini, directora comercial y de operaciones de inAtlas "es posible ofrecer a las empresas un producto único a nivel mundial al utilizar de forma simultánea las bases de datos de empresas activas de Dun&Brasdtreet (D&B), actualizadas a diario, y las bases de datos de importación y exportación de productos de Penta-Transaction". D&B es la empresa líder mundial en la recogida y análisis de datos de empresas a nivel internacional. El Geomarketing Worldwide, que aloja a diario sus datos, permite no sólo segmentar datos de negocio en cualquier país del mundo para buscar clientes o analizar la competencia, sino que proporciona también sistemas de recomendación de las mejores ubicaciones donde crecer, integrando en mapas datos de la cartera, las oficinas o puntos de venta de los clientes.

El producto resultante de esta sinergia empresarial, indica Silvia Banchini "permitirá a cualquier empresa española, o de cualquier otro país, que se dedique a la exportación, ver cuáles son los países y las empresas que más importan sus productos, así como detectar qué empresas exportan el mismo producto para estudiar a sus competidores". Independientemente de lo anterior, continua la directiva de inAtlas,"esta alianza, también, facilita a las empresas conocer el coste de la entrada en el país al

que quieran exportar en cuanto a impuestos y partidas arancelarias, dado que estos, en ocasiones, impiden que determinadas empresas puedan abrir mercado en otros países". Este acuerdo, concluye Banchini, "es un ejercicio de colaboración entre ambas empresas para aportar eficacia, así como un flujo completo de información en cuanto a demanda, mercado y coste para aquellas empresas que decidan internacionalizarse".

Geomarketing Worldwide, de inAtlas, puede utilizarse en diferentes sectores y ámbitos. Representa un punto de inflexión para quienes estén emprendiendo y/o consolidando procesos de internacionalización. Entre sus principales usos:

Conocer el comportamiento del negocio y de los clientes para facilitar la toma de las mejores decisiones en los procesos y estrategias de expansión local e internacional.
Facilitar la optimización de campañas de marketing dirigidas a nuevos mercados y otras dirigidas a retener a los clientes existentes.
detectar zonas de mayor rentabilidad para optimizar acciones de captación de nuevos clientes y de retención, tanto a nivel global como por zonas de concentración de oportunidades dentro de cada país.
Hallar patrones de proximidad entre clientes, proveedores y competidores gracias a su geoposicionamiento por dirección fiscal al portal de la ubicación.
Analizar y descubrir en un mapa el comportamiento de los negocios de manera visual e inmediata, según lógicas de clusterización y canibalización.

Esta herramienta, Geomarketing Worldwide, explica Banchini, "proporciona acceso a una información georreferenciada y a su visualización en un mapa de cualquier rincón del mundo, llegando potencialmente a cualquier persona o negocio. Aporta una información y una radiografía visual actual que, bien analizadas, facilitan conocer las sinergias, las tendencias y dónde actuar de manera inmediata. Una información que, tras este acuerdo de colaboración, se une a los datos de exportación e importación de las empresas, aportado por Penta-Transaction, por lo que se obtiene una visión aún más completa del comercio exterior. Unas claves imprescindibles para potenciar la creación de negocios, formar decisiones adecuadas y aprovechar las oportunidades internacionales en cuanto a demanda, mercado y coste con una información cualificada y sólida para que cualquier empresa que quiera expandirse y triunfar fuera de su país tenga todas las herramientas para crecer con éxito, de manera ágil, cómoda y minimizando los riesgos".

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
DG
912792470

Nota de prensa publicada en: Madrid

Categorías: Internacional Finanzas Inteligencia Artificial y Robótica Marketing Software Recursos humanos

NotasdePrensa
https://www.notasdeprensa.es