JoinAddress Web - On

JoinAddress Web - Online-Geocoding: Anreicherung von Adressen mit Koordinaten im Browser

Programm / Ausschreibung	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 3. Ausschreibung	**Status**	abgeschlossen
Projektstart	01.03.2017	**Projektende**	28.02.2019
Zeitraum	2017 - 2019	**Projektlaufzeit**	24 Monate
Keywords	Geocoding; Adressen;		

Projektbeschreibung

WIGeoGIS ist einer der führenden europäischen Anbieter für Geokodierungslösungen. Geokodierung bedeutet, dass Adressen mit einer Geo-Koordinate angereichert werden. Dabei wird die zu geokodierende Adresse mit einem europa- bzw. weltweiten Adressenverzeichnis abgeglichen, um somit die korrekte Schreibweise und die entsprechenden Geo-Koordinaten ergänzen zu können. Die Geokodierung ist die Basis aller Geomarketinganalysen bzw. Geo-Anwendungen und Visualisierungen auf Landkarten.

Das Vorprodukt von JoinAddress wurde 1997 als Speziallösung zur Anreicherung und manuellen Nachbearbeitung von Einzeladressen und Adresslisten mit Geo-Koordinaten auf den Markt gebracht. Dabei handelte es sich allerdings um eine reine Desktop-Lösung, die mittels eines zu installierenden Windows-Programmes in Kombination mit einer Access Datenbank verwendet werden musste. Im letzten Jahr haben wir die digitale Anwendung „JoinAddress“ entwickelt, die nun in Form eines Prototyps vorliegt und ausschließlich mittels einer HTML5-Weboberfläche im Browser intuitiv bedient wird. Nutzer müssen demnach nicht mehr über besondere Kenntnisse in Geographischen Informationssystemen verfügen oder Software und Referenzdatenbanken lokal installieren. Die vollständig onlinebasierte Version ermöglicht es erstmals, das komplette Geschäftsmodell digital abwickeln zu können.

Der Prototyp ist bereits marktreif, sodass nur wenige technische Optimierungen getätigt werden müssen, die kein technisches Risiko mehr mit sich bringen. Anpassungen sind noch im Bereich der Sicherheitsverfahren, der Zahlungsprozesse, der Datenbankkompatibilität sowie in Bezug auf unsere White-Label Lösung geplant. Der Aufbau eines Partnernetzwerkes soll den indirekten Vertrieb initiieren und somit einen Leverage-Effekt hinsichtlich der Umsatzerlöse erzeugen.

Die Aktivitäten im Bereich der Markteinführung lassen sich in Marketing- und Vertriebsaktivitäten unterscheiden. Im Bereich Marketing stehen online- sowie offline Maßnahmen im Fokus. Dazu zählen neben klassischen AdWord-Kampagnen auch die Produktion von Videos, die Entwicklung einer Produkt-Microsite, die Erstellung von Newslettern aber auch klassische Pressearbeit oder die Im Bereich der Vertriebsplanung wird ein Partnernetz aufgebaut, sodass der Vertrieb nicht nur über den Online-Kanal der WIGeoGIS erfolgt, sondern auch indirekt durch Partner über eine vertikale Absatzkanalstruktur.

Ziel ist die Markteinführung unserer digitalen Anwendung sowie die technische Optimierung der Benutzeroberfläche und weiteren Features auf Basis von Software- und Ustertests.

Abstract

WIGeoGIS is one of the leading European providers of geocoding solutions. Geocoding means that addresses are enriched with a geo-coordinate. In doing so, the address to be geocoded is matched with a European or global address list in order to be able to supplement the correct spelling and the corresponding geo-coordinates. Geocoding is the basis of all geomarketing analyzes or geo applications and visualizations on maps.

The pre-product of JoinAddress was launched in 1997 as a special solution for the enrichment and manual postprocessing of individual addresses and address lists with geo-coordinates. This was, however, a pure desktop solution, which had to be used by means of a Windows program to be installed in combination with an Access database. Last year, we developed the digital application "JoinAddress", which is now in the form of a prototype and is only operated intuitively using an HTML5 web interface in the browser. Therefore, users no longer need to have special knowledge in geographic information systems or to install software and reference databases locally. The completely online-based version makes it possible to process the complete business model digitally for the first time.

The prototype is already market-ready, so that only a few technical optimizations have to be made, which do not involve a technical risk. Adjustments are still planned in the area of security procedures, payment procedures, database compatibility and our white label solution. The establishment of a partner network is intended to initiate indirect sales and thus generate a leverage effect with regard to revenue.

The activities in the area of market launch can be distinguished in marketing and sales activities. In the area of marketing, online and offline measures are the focus. In addition to classic AdWord campaigns, the production of videos, the development of a product microsite, the creation of newsletters as well as classic press work or the sales planning department, a network of partners is set up so that sales are not limited to the online channel of the WIGeoGIS, but also indirectly through partners through a vertical sales channel structure.

The aim is the launch of our digital application as well as the technical optimization of the user interface and further features based on software and Uster tests.

Projektpartner

- WIGeoGIS Softwareerstellungs- und Handelsgesellschaft m.b.H.