

Vertriebserfolg im Internet

Workshop zur Optimierung des Web-Auftritts Ihrer Bank

*Ein Tag, der sich lohnt!
Analyse, Diskussion und
Vorbereitung einer trag-
fähigen Entscheidung
zum Online-
Produktvertrieb im
Rahmen der Multikanal-
Strategie in den Web-
Auftritt Ihrer Bank.*



Wir stellen Ihnen die Möglichkeiten des Online-Produktvertriebs für Ihre Bank vor. So erhalten Sie wichtige Informationen für die Entscheidung zur Integration des Online-Vertriebs in den Kanal Internet. Verschaffen Sie sich in unserem Workshop einen Überblick über den Stand der technischen Leistungen, die Ihnen für den Online-Vertrieb im Verbund zur Verfügung stehen. Lernen Sie die Module der Rechenzentrale für den Online-Produktvertrieb besser kennen, und erfahren Sie, welche Unterstützung Sie im Verbund zur Online-Vertriebsintensivierung erhalten. Lassen Sie sich die verschiedenen Modelle im genossenschaftlichen FinanzVerbund vorstellen, die bereits etabliert sind.

Ihr Nutzen

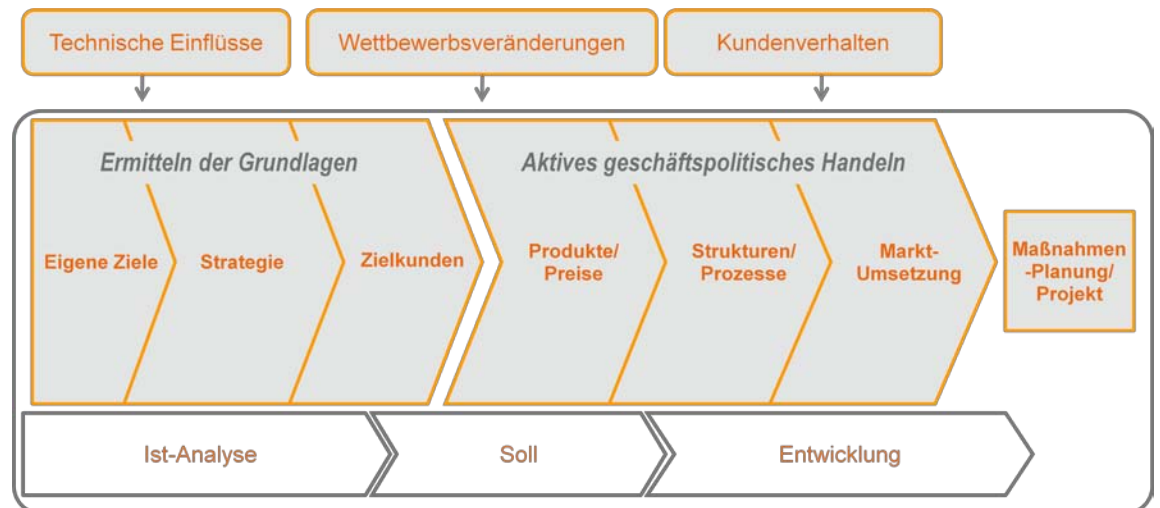
- Wir zeigen Ihnen auf, wie Sie Ihren Web-Auftritt schon heute unter Einbeziehung der bestehenden Möglichkeiten effektiv zur vertrieblichen Aktivität nutzen können.
- Sie erfahren, welche Potenziale und Erfolgsfaktoren es gibt und wie Sie – auf der Basis der hauseigenen Strategie – den Auftritt wirkungsvoll justieren können.
- Analyse und Bewertung der internen Prozesse rund um das Management des Vertriebskanals Internet runden den Tag ab.

Ziele des Tages

- Ableitung von möglichen Maßnahmen und Priorisierung ihrer Umsetzung
- Diskussion der Rolle des zukünftigen Web-Auftritts im Rahmen der formulierten Vertriebsstrategie

// Workshop WebStrategie - Inhalte

Workshop-Systematik



Inhalte des Workshops

- Vorstellung von Thesen zur Ausgangssituation Ihrer Bank und Faktoren für einen erfolgreichen Auftritt im Netz – Schwerpunkt Vertrieb
- IST-Analyse der Web-Strategie
 - Sichtung Ihres derzeitigen Auftritts und kritischer Vergleich mit Ihrer Gesamtbank- und Vertriebsstrategie inkl. Betrachtung relevanter Wettbewerber
 - Bestandsaufnahme und Bewertung des aktuellen Web-Auftritts aus Kundensicht
 - Aufnahme und Sichtung der bankeigenen Prozesse zur Pflege des aktuellen Bankauftritts
- Analyse und Bewertung von möglichen Handlungsoptionen zur Weiterentwicklung der Web-Aktivitäten im Rahmen der formulierten Vertriebsstrategie – Auswahl zwischen
 - Optimierung des bestehenden Auftritts
 - Integration des Produktvertriebs in den Auftritt - welche Produkte und Preise?

Ihre Ansprechpartnerin:



Ines Helke
Tel. +49 (0)228 6849-209
ines.helke@vr-networld.de

VR-NetWorld GmbH
Graurheindorfer Straße 149a
53117 Bonn
Fax +49 (0) 228 6849-501
kontakt@vr-networld.de
www.vr-networld-gmbh.de

Ihre Investition in den Tag

Wir bieten Ihnen die bankenindividuelle Durchführung zu einem Komplettpreis von 1.450 Euro zzgl. MwSt. an. Im Preis enthalten:

- Detaillierte und maßgeschneiderte Vorbereitung
- Durchführung in Doppelmoderation durch uns, damit Moderation und Dokumentation parallel geleistet werden können
- Referenten-Honorar
- Konzeption für Ihre Bank
- Erstellung der Unterlagen
- Weitere Spesen werden nicht berechnet.

