

Ziel / Aufgabe



- Erschließung zusätzlicher Ertragspotenziale bei der Zielgruppe der Geschäfts- und Gewerbekunden
- Umsetzung eines fallabschließenden Online-Finanzierungsprodukts für den gewerblichen Bereich
- Sicherung der aktuellen Positionierung bei dem fokussierten Vertriebspartner
- Bereitstellung eines schlanken, schnellen und einfachen Prozesses ohne persönliche Beratung für onlineaffine Kunden

Branche



- Leasing/Finanzierung
- Non Captive
- Sparkassen-Finanzgruppe



Projektinhalte



- Anforderungsdefinition intern/extern
- Definition des Produkt- und Prozessdesigns
- Entwicklung eines Online-Zuführungskonzeptes
- Begleitung der regulatorischen Anforderungen
- Begleitung der kommunikativen Maßnahmen
- Koordination rechtlicher Fragestellungen
- Entwicklung des Einführungskonzeptes

Ergebnis / Nutzen



- First Mover in der S-Finanzgruppe mit einer onlinebasierten Finanzierungslösung für Firmenkunden
- Trifft die Vertriebsstrategie des Vertriebspartners und schont damit Beraterressourcen
- Zuführung von Neukunden und Schaffung von zusätzlichen Cross-Selling-Potenzialen
- Zusätzliches Provisionsgeschäft ohne Einsatz von zusätzlichen Ressourcen
- Unterstützung des multi-kanalen Vertriebsansatzes