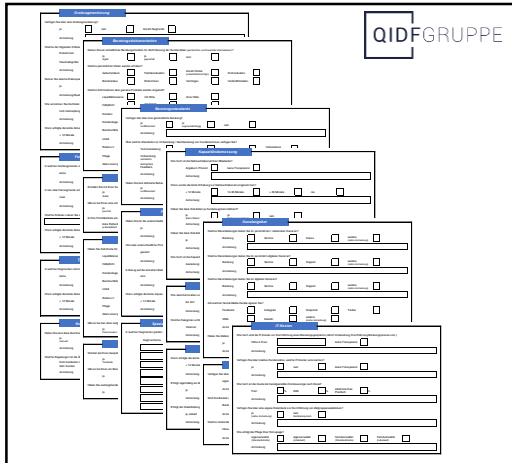


FACTSHEET „STRATEGIECHECK“

PRIVATKUNDENGESCHÄFT

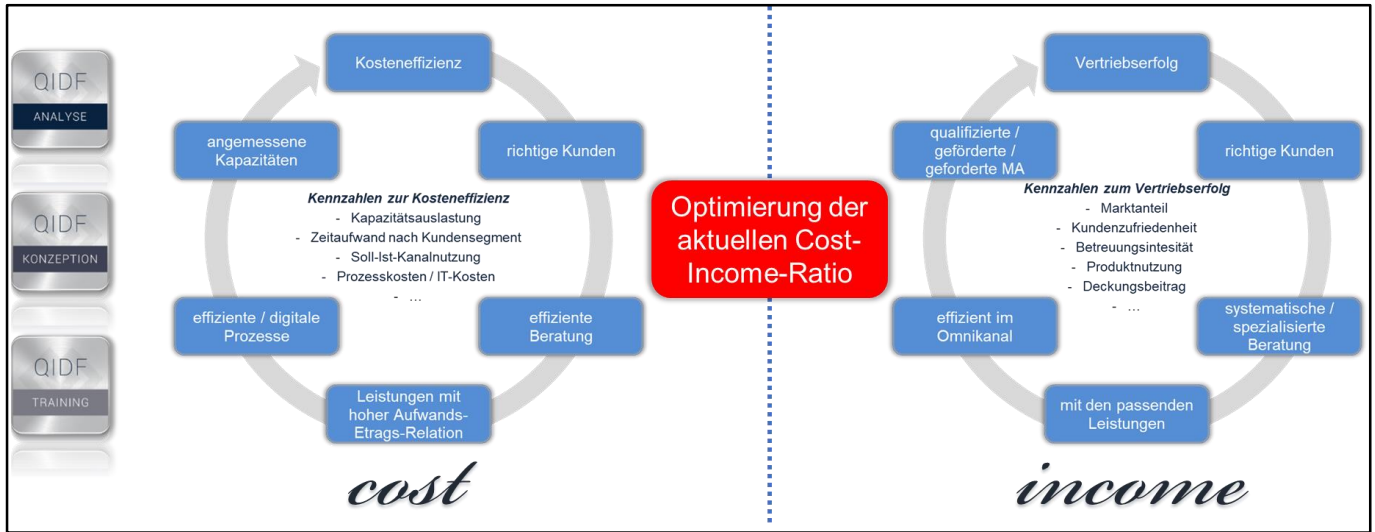


WER BZW. WAS IST DER „STRATEGIECHECK“ ?

Getreu dem Motto „Wirksamkeit als Strategie“ steht – in Analogie zur ganzheitlichen Beratung Ihrer Privatkunden – auch bei der strategischen Ausrichtung des Privatkundengeschäftes die Analyse der individuellen Ausgangssituation am Anfang eines erfolgreichen Entwicklungskonzeptes zur Erreichung der Unternehmensziele.

Auf Basis von sechs Fragebögen – welche Ihre Vertriebssteuerung mit einem Zeitinvest von unter 30 Minuten ausfüllt – erstellen wir eine Analyse über die strategische Ausrichtung Ihres Privatkundengeschäftes und leiten Handlungsempfehlungen zur Weiterentwicklung Ihrer Organisation ab. Der Fokus liegt hierbei primär auf der Ertragsseite sowie wesentlicher Komponenten der Aufwandsseite des Kundengeschäftes.

IDENTIFIKATION DER WESENTLICHEN STELLHEBEL FÜR EINE ZUKUNTSWEISENDE AUSRICHTUNG IHRES HAUSES



Analysebereich	Ergebnis	Benchmark
Kundensegmentierung	82%	88%
Betreuungskonzeption	84%	72%
Omnikanal-Fähigkeit	62%	72%
Mitarbeiterqualifizierung	85%	91%
Kapazitätsauslastung	91%	78%
... usw.		

ERGEBNIS-COCKPIT

Die Ergebnisse des Strategiechecks werden in einem Steuerungscockpit zusammengefasst. Auf Basis der gewonnenen Erkenntnisse werden Handlungsempfehlungen zur Optimierung der einzelnen Teilfelder erarbeitet, um deren priorisierte Abarbeitung festzulegen. Hierbei spielen neben dem Anpassungsbedarf insbesondere die notwendigen Ressourcen und die mögliche Umsetzungsgeschwindigkeit eine ausschlaggebende Rolle.

Der Strategiecheck liefert zudem die Null-Linie für anstehende Projekte und ermöglicht somit die Bewertung des Projekterfolges anhand harter Faktoren.

BEI INTERESSE ZU KONKRETEN INHALTEN FÜR IHR INSTITUT SPRECHEN SIE UNS GERNE AN

Mitgliedschaft & Partner der QIDF-Gruppe



ZERTPRO FINANZ
ZERTIFIZIERT BESSER BERATEN