

ibi Website Rating 2015

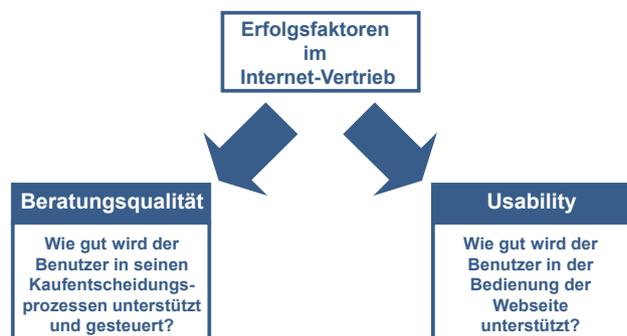
Dem Kunden auf der Spur: der Internet-Vertrieb von Banken und Sparkassen zwischen Selbstentscheider und Beratungskunde

- Was zeichnet den vertrieblichen Erfolg einer Bankenwebseite aus?
- Wo ist Ihre Webseite im Vergleich zum Wettbewerb platziert?
- Wie können Sie Beratungsqualität und Usability im Internet optimal ausgestalten?
- Wie werden Sie den Anforderungen des beratungsaffinen Kunden gerecht?
- Mit welchen Lösungen präsentieren Sie dem Selbstentscheider Ihre Webseite?

Die Studie „ibi Website Rating 2015“ gibt umfassende Antworten auf diese und weitere Fragen. Sie zeigt den aktuellen Status quo sowie Best Practices im Internet-Vertrieb von Banken und Sparkassen auf.

Der Erfolg einer vertriebsstarken Bankenwebseite liegt in der optimalen Ausgestaltung der Faktoren Beratungsqualität und Usability:

- Für eine optimal umgesetzte Beratungsqualität ist es wichtig, den Kunden über die einzelnen Phasen seines Kaufentscheidungsprozesses hinweg zu unterstützen und bis zum Produktabschluss zu steuern.
- Die Usability erleichtert die Bedienung der Webseite und transportiert durch eine geeignete Aufbereitung und Bereitstellung der Inhalte die vertrieblichen Botschaften.
- Im Rahmen des ibi Website Ratings 2015 wird die Umsetzung dieser Erfolgsfaktoren beurteilt und der Status quo der ausgewählten Bankenwebseiten mit mehr als 700 Detailkriterien erfasst.
- Anhand von Screenshots und deren Erläuterungen werden umfassend Best Practices von gelungenen Umsetzungen aufgezeigt.



Dem Kunden auf der Spur: der Internet-Vertrieb von Banken und Sparkassen zwischen Selbstentscheider und Beratungskunde

Die Digitalisierung mit Lösungen zum Omnikanal-Banking, zur Selbstberatung und zum systemgestützten Beratungsprozess schreitet in der Finanzdienstleistungsbranche dynamisch voran. Das ibi Website Rating nimmt eine Vorreiterrolle bei der Beschreibung zukünftiger Anforderungen an Bankenwebseiten ein. Berücksichtigt wird aktuell insbesondere, dass Kunden nicht zwischen Filial- oder Direktbank unterscheiden, sondern vielmehr dem konkreten Bedarf entsprechend das jeweils passende Institut mit dem jeweils passenden Angebot auswählen.

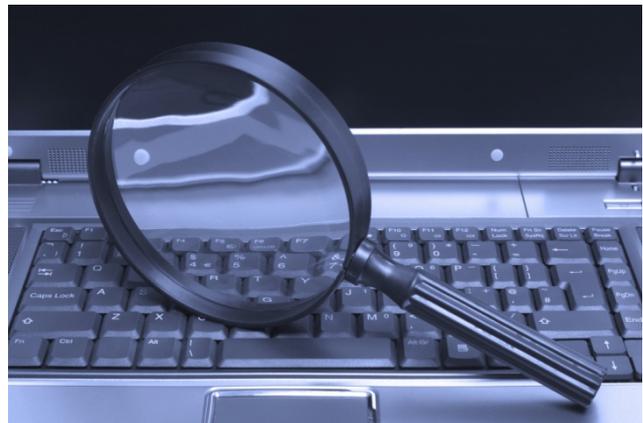
Bei der Beurteilung der Webseiten wird daher die Abbildung der Beratungsqualität, soweit logisch und notwendig, nach der Ausgestaltung für den beratungsaffinen Kunden und getrennt davon für den Selbstberatungs-Kunden unterschieden. Berücksichtigt werden damit die am Markt positionierten differenzierten Kundenstrategien und die entsprechenden Lösungen seitens der Banken und Sparkassen.

Wir helfen Ihnen bei der konkreten Optimierung Ihrer Website!

Nur wer seine Position im Markt kennt, kann durch die gezielte Stärkung und Optimierung des eigenen Internet-Vertriebs Wettbewerbsvorteile erzielen. Das ibi Website Rating bietet Ihnen eine Fülle von Anregungen, konkreten Tipps und eine klare Orientierung für die Ausgestaltung des eigenen Auftritts.

Wir helfen Ihnen mit der umfassenden Bewertung des Neukundenbereichs bei der Optimierung Ihrer Website für die vertrieblich maximale Umsetzung von Beratungsqualität und Usability mittels

- der Evaluierung Ihres Internet-Auftritts anhand unseres erprobten Kriterienkatalogs,
- der Erstellung eines detaillierten Stärken-Schwächen-Profiles Ihrer Website,
- der Darstellung Ihrer Position im Marktvergleich und Vergleich Ihres Internet-Auftritts zum anonymisierten Wettbewerb und
- der Ableitung von konkreten Handlungsempfehlungen zur Optimierung Ihres Internet-Vertriebs.



Profitieren auch Sie von unserer langjährigen Erfahrung in der Bewertung von Webseiten!

Information und Bestellung

Tel.: 49 941 943-1921 / Fax: 49 941 943-1888

ibi research an der Universität Regensburg GmbH

Andrea Rosenlehner

Galgenbergstr. 25

D-93053 Regensburg

andrea.rosenlehner@ibi.de



ibi Website Rating 2015

Dem Kunden auf der Spur: der Internet-Vertrieb von Banken und Sparkassen zwischen Selbstentscheider und Beratungskunde

Senden Sie uns einfach das ausgefüllte Formular per Fax oder per Post zurück.

Anrede: Herr Frau

Titel / Nachname / Vorname

Firma

Position / Abteilung

Straße / Hausnummer

Land / PLZ / Ort

Telefon / Fax

E-Mail

Datum, Unterschrift

- Ja, ich bestelle ein Druckexemplar der Studie „**ibi Website Rating 2015**“ für EUR 1.490,00.

ISBN 978-3-945451-07-6

- Ja, ich bestelle den „**Neukunden**“-**Workshop** für EUR 8.490,00. Dieser beinhaltet
- ein Druckexemplar der Studie „ibi Website Rating 2015“,
 - die individuelle Detail-Analyse des Neukundenbereichs meiner Bankenwebseite anhand des Kriterienkatalogs mit mehr als 700 Detailkriterien
 - den umfangreichen Ergebnisbericht dieser Analyse mit dem Aufzeigen der Ergebnisse und der Verdeutlichung anhand zahlreicher Screenshots
 - einen halbtägigen Ergebnis-Workshop bei mir vor Ort.

- Ja, ich möchte stets aktuell per E-Mail über Veranstaltungen, Publikationen und Angebote von ibi research informiert werden.

Alle Preise verstehen sich zzgl. der zum Zeitpunkt der Rechnungsstellung gültigen gesetzlichen Mehrwertsteuer. Anfallende Reise- und Übernachtungskosten werden den tatsächlich entstandenen Kosten entsprechend in Rechnung gestellt.