



research

an der Universität Regensburg

ibi-Seminar: Internet-Vertrieb in Banken & Sparkassen

11. Mai 2011

Immer mehr Kunden erledigen ihre Bankgeschäfte über den Vertriebskanal Internet. Derzeit nutzen ca. 27 Millionen Deutsche Angebote des Online-Banking ihrer Bank oder Sparkasse, das sind rund 3 Millionen Kunden mehr als noch vor zwei Jahren.

Ein Großteil dieser Kunden führt nicht nur Transaktionen im Rahmen der Kontoführung durch, sondern informiert sich im Vorfeld des Produkterwerbs über diesen Kanal. Mehr als 48 % aller neu abgeschlossenen Verträge lassen erkennen, dass zunächst im Internet recherchiert wird, um dann einen Abschluss über andere Kanäle durchzuführen. Weitere Kunden zeigen für eine Vielzahl von Produkten aber auch die Akzeptanz eines reinen Online-Abschlusses, sofern dieser entsprechend unterstützt wird.

Das ibi-Seminar „Internet-Vertrieb in Banken & Sparkassen“ zeigt Ihnen, wie Sie sich den Anforderungen des Kunden und dem hier vorherrschenden Wettbewerb erfolgreich stellen und Ihre Bank-Produkte und -Dienstleistungen online noch besser verkaufen. Das Seminar findet ganztägig am 11. Mai 2011 im Best Western Premier Hotel Regensburg statt. Wir freuen uns auf einen angeregten Dialog mit Ihnen!

Das Tagesprogramm:

10:00 Begrüßung und Vorstellungsrunde

10:15 Was macht einen erfolgreichen Internet-Vertrieb in Banken und Sparkassen aus?

- Erfolgsfaktoren einer vertriebsstarken Banken-Website
- Status quo der Web-Auftritte von Banken & Sparkassen

11:00 Kaffeepause

11:30 Beratungsqualität im Web – die vier Phasen der Kaufentscheidung

- Anregung – Produkt oder Bedarf im Mittelpunkt?
- Evaluation – Information ist nicht genug!
- Kauf – Online-Abschluss oder Überleitung in die Filiale?
- After Sales – Möglichkeiten und Potenziale des Cross Selling nutzen!

12:45 Mittagessen

13:45 Suchmaschinen-Marketing: lauter neue Buchstaben?

- SEO und KWA als Instrumente des SEM
- Suchtypen im Internet: Organic Listings oder AdWords im Fokus?
- AIDA und die Landing Page

14:30 Kaffeepause

14:45 Social Media und Web 2.0: Integration von Kunde und Berater in den Internet-Vertrieb

- Welche aktuellen Ansätze gibt es? Web 2.0 – Hype oder Notwendigkeit?

15:30 Gastvortrag Herr Felix Plock, Manager Sales, Zieltraffic AG, München

Social Media: für Banken Fluch und Segen zugleich?

- Chancen, Risiken und Marketingpotenziale
- Notwendigkeit des Monitoring
- Social Review: Bankenreport

ca. 16.15 Ende des Seminars

Ihre Referentin: Anja Peters, Projektleiterin ibi Website Rating

Für Ihre Fax-Anmeldung: 0941/943-1888



research
an der Universität Regensburg

Antwortcoupon

Ja, ich nehme verbindlich an dem ibi-Seminar „Internet-Vertrieb“ am 11.05.2011 im Best Western Premier Hotel Regensburg teil. Die Veranstaltung ist für ibi-Partner kostenfrei.

Herr Frau _____

Name / Vorname

Firma

Position / Abteilung

Straße / Hausnummer oder Postfach

Land / PLZ / Ort

Telefon / Telefax

E-Mail

Datum

Unterschrift

Ich bin Partner des ibi und nehme kostenlos an der Veranstaltung teil.

Die Teilnahmegebühr beträgt 495,- € (zzgl. gesetzl. MwSt.), sie beinhaltet die Tagungsunterlagen, Getränke sowie Mittagessen. Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen die Rechnung und eine Wegbeschreibung zum Veranstaltungsort.

Stornierung / Rücktritt: Bei Stornierung der Anmeldung bis 10 Tage vor dem Veranstaltungstermin erheben wir keine Stornierungsgebühr. Danach erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von 50,- € (zzgl. gesetzl. MwSt.). Die Stornoerklärung bedarf der Schriftform. Ersatzteilnehmer können zu jedem Zeitpunkt gestellt werden.

Für Fragen steht Ihnen gerne zur Verfügung:

ibi research an der Universität Regensburg

Frau Andrea Rosenlehner

Galgenbergstr. 25

93053 Regensburg

Tel.: 0941/943-1921

Fax: 0941/943-1888

E-Mail: andrea.rosenlehner@ibi.de

www: www.ibi.de