

# ZUKUNFTSSICHERUNG: DIGILOGE-FILIALE – DAS BESTE AUS ZWEI WELTEN



Das klassische Filialkonzept steht vor einer substantiellen Neuausrichtung.

## ZENTRALE FRAGEN SIND:

- Wie kann dem Rückgang des Betriebsergebnisses entgegengewirkt werden?
- Wie schaffen wir eine digitale Erlebniswelt bei gleichzeitiger physischer Präsenz in der Fläche?
- Wie kann das optimale Zusammenspiel der medialen Kanäle und der Filialen organisiert werden?
- Welche Organisationsstruktur/Aufbauorganisation unterstützt den Omnikanalansatz optimal?
- Wie sieht eine optimale erfolgreiche Umsetzung aus?



## VERTRIEB UND SERVICE IM OMNIKANAL ALS GANZES VERSTEHEN, STRATEGISCH VERÄNDERN UND ZUKUNFTSORIENTIERT GESTALTEN

Nur eine ganzheitliche Betrachtung von Filiale, Kundenservicecenter, Online-Banking und App führt zum Erfolg.

## IHR INSTITUT GEWINNT:

- Signifikante Verbesserung der Wirtschaftlichkeit (CIR) der Vertriebs- und Servicekanäle
- Deutliche Effizienzsteigerung durch Organisations- und Prozessoptimierung im Rahmen der Digitalisierung
- Transformationspotenziale in allen Kanälen (Filiale, KSC/DBC, Online)
- Verbesserung der Vertriebsleistung
- Qualifizierte und hochmotivierte Mitarbeiter
- Schnellen, automatisierten und qualitativ hochwertigen Kundenservice mit positiven Kundenerlebnissen

## LEGEN WIR GEMEINSAM LOS!