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

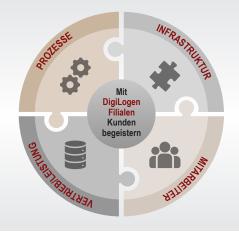


Das klassische Filialkonzept steht vor einer substanziellen Neuausrichtung.

### **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!**







