



Förderfähig im Rahmen
der EU-Initiative WiFi4EU
Freies WLAN für Europa

Wir machen den digitalen Weg frei

gfb-Digitale Präsenz – Schaffung neuer Zugänge zum Kunden
durch die digitale Vernetzung aller Kanäle



?

Wer – Wo – Was – Wieviel



Was wäre wenn ...

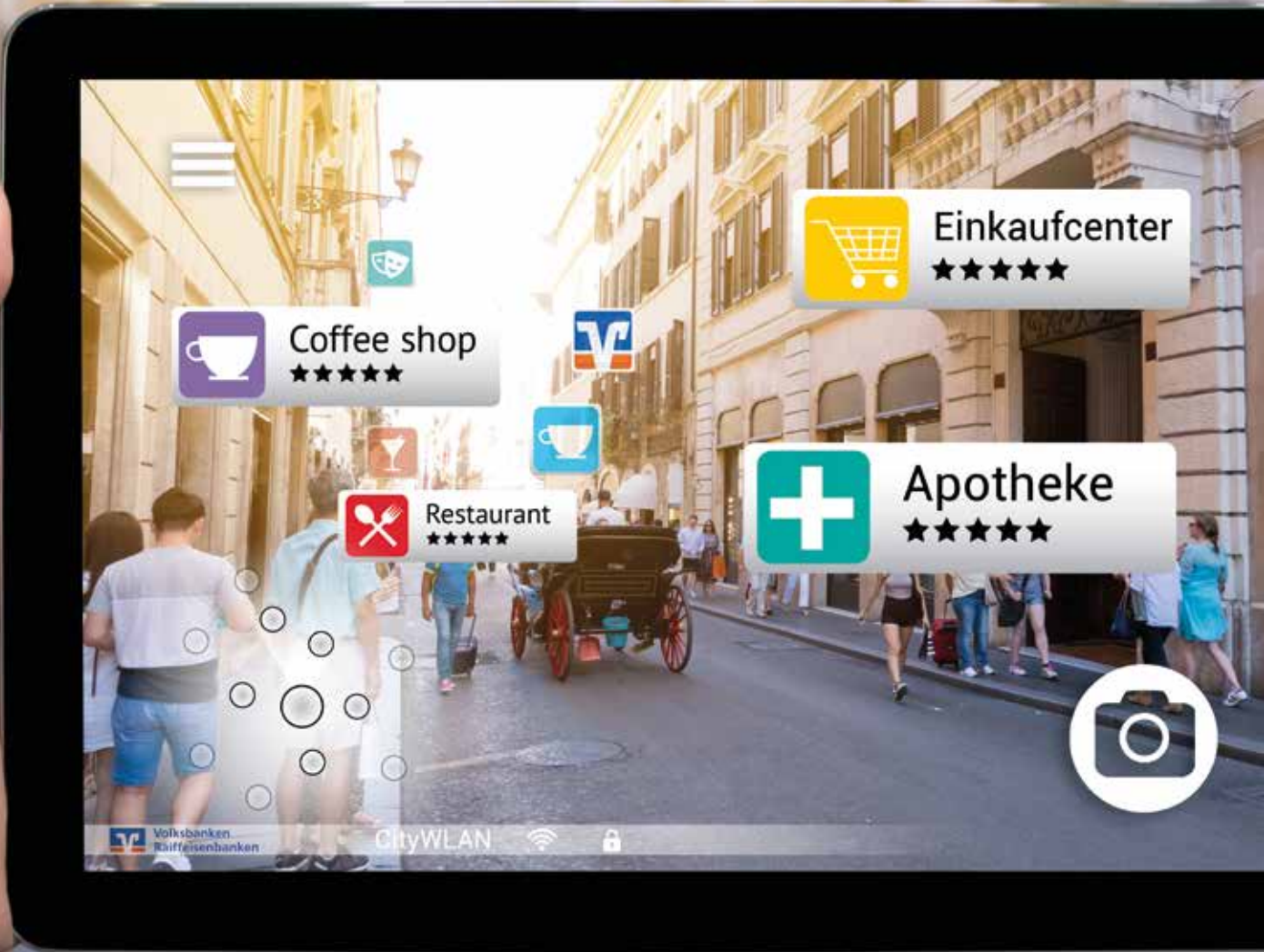
... Sie Ihre Kunden erst durch CityWLAN richtig kennen lernen?

- Wann und wo sie sich z. B. in Ihrer Filiale aufhalten oder in der Stadt bewegen
- Welche Bereiche sie am meisten frequentieren und wo die höchste Verweildauer ist
- Wo sie einkaufen oder wo sie ihre Freizeit verbringen
- Nach wem oder was Ihre Kunden suchen
- Welche Voba Serviceangebote sie nutzen
- Wo die Stärken und Schwächen Ihrer Gewerbekunden liegen

... Sie diese Daten auswerten und zu Ihrem Vorteil nutzen könnten?

- Liegen Ihre Filialen am richtigen Standort?
- Wo lohnt es sich zusätzlich zu werben (z. B. Digital Signage)
- Gewerbekunden mit zusätzlichem Datenpool besser und zielgerichteter beraten und in das CityWLAN integrieren
- Käuferverhalten nutzen und durch regionale Informations-Plattform (Kino, Konzerte, Vereine etc.), bei jedem Login gezielt ansprechen

Wer in der digitalen Welt bestehen will, muss ihre neuen Spielregeln kennen und verinnerlichen.
Ihre Lizenz für die 1. Liga: die gfb-Digitale Präsenz.





Von **Anfang** an beim **Kunden**



Freies CityWLAN – zufriedene Kunden

In die Filialen kommen immer weniger Kunden. Deshalb nur Filialen zu schließen ist keine Lösung.

Digitalisierung (City WLAN) bietet die Chance, die Effizienz signifikant zu steigern und gleichzeitig zusätzliches Kunden- / Ertragspotenzial zu erschließen.



Kundenspezifische Werbemaßnahmen

Ihr Kunde wählt sich z. B. nach dem Aussteigen aus der Bahn in das Voba City-WLAN ein.

In Abhängigkeit von seinem Profil bekommt er direkt nach dem Einloggen, oder wenn er in der Nähe eines Geschäfts ist, zielgerichtete und auf ihn zutreffende Werbung.



Effiziente Analysen und Reaktionen

Einheitliche Prozesse, die über alle Kanäle und durchgängige Schnittstellen verfügen, liefern Ihnen permanent kundenrelevante Daten.

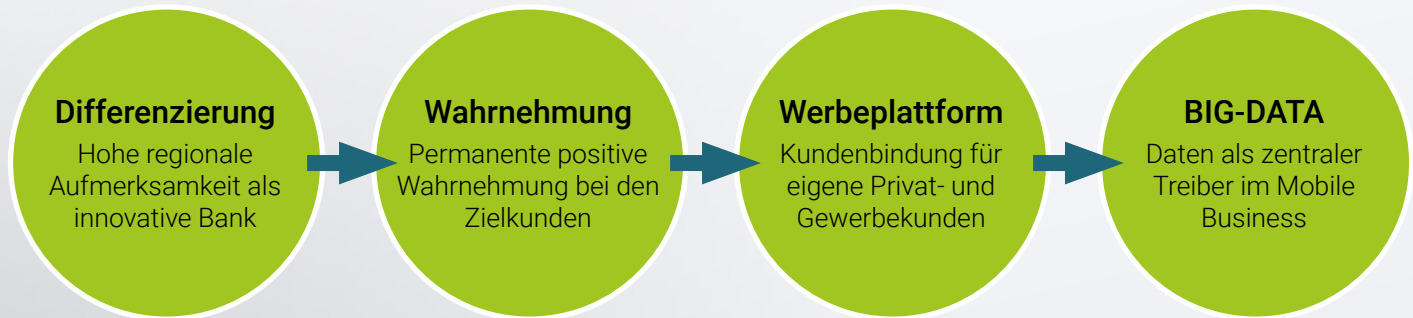
Konsequent ausgewertet, erhalten Sie Informationen, die es Ihnen ermöglichen, gezielt auf Kundenbedürfnisse zu reagieren.

Es war nie einfacher als heute,
seine Kunden direkt zu erreichen!



Vom **Konzept** bis zum **Marketing**

Punktgenau, Zielgruppenorientiert und Persönlich



Kundendaten

Name, Geburtstag, Geschlecht, Likes, Hobbies etc.



Bewegungsdaten

Welche Kundenströme gibt es wann und wo, mit wem etc.



Datenanalysen

Direkte automatisierte personalisierte Bewerbung

CityWLAN

Kostenloses WLAN in der Region powered by Volksbank



Schon bald ...

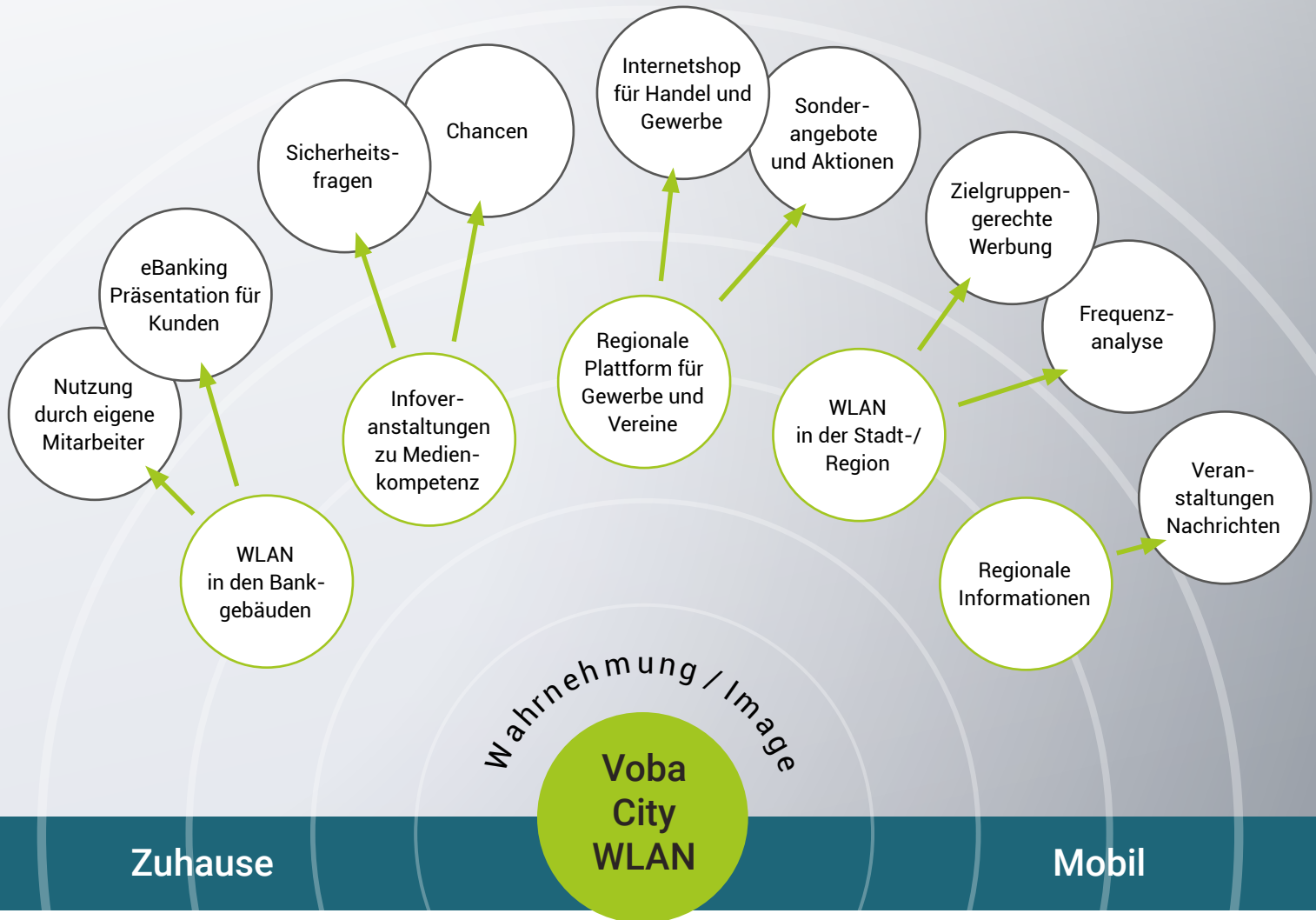
... wissen Sie mehr über Ihre Kunden als diese über sich selbst. **Nutzen Sie es zu Ihrem Vorteil.**





Voba City WLAN

Eine Lösung – unendliche Möglichkeiten





Digitalisierung und Mehrwert

Aussitzen ausgeschlossen

■ Modernes regionales Institut

Sinkende Margen, neue Konkurrenten, eine fortschreitende Digitalisierung mit einem veränderten Kundenverhalten werden das Bankgeschäft gravierend verändern.

- ✓ Strategie neu ausrichten
- ✓ Denkmuster ändern – "Digital" denken
- ✓ Neue Kanäle nutzen (Social-Media, eBanking, Co-Browsing etc.)
- ✓ RZ-Lösungen (Robo-Advisor, Avatar ...)

■ Firmenkunden binden

Auch Ihre Gewerbekunden suchen nach Lösungen um mit den immens steigenden Zuwachsraten im Online-Markt mithalten zu können.

CityWLAN bietet Ihnen mehr Möglichkeiten der Kundenbindung

- ✓ Fundierte regionale Analysen und Zahlen
- ✓ Regionale Werbe- und Informationsplattform
- ✓ Plattform für Onlineshops der Einzelhändler
- ✓ Spezielle Kontaktmöglichkeiten

■ Wahrnehmungs-Wettbewerb

Der Produkt- und Preiswettbewerb entwickelt sich zum Wettbewerb der Wahrnehmung und Aufmerksamkeit.

Das Voba CityWLAN bietet hier alle Möglichkeiten

- ✓ Permanent regionale Wahrnehmung / Image
- ✓ Erweitertes Kundenbeziehungsmanagement durch regelmäßigen Kontakt und Ansprechmöglichkeit zu Ihren Kunden
- ✓ Zielgruppengenaue Werbung
- ✓ Keine Einschränkung durch Öffnungszeiten
- ✓ Kampagnenmanagement (Kanalwahl)

■ Imagevorteile

"Wer zuerst kommt - mahlt zuerst" gilt hier ganz besonders, denn wer als erster ein CityWLAN mit Mehrwert anbietet, sichert sich zuverlässig und auf Dauer die meisten Kunden.



Thesen zur Bank der Zukunft

Fraunhofer IAO Trendstudie 2016

Erfolgreiche Unternehmen ...

- Wissen oft mehr über ihre Kunden, deren Verhalten und Bedürfnisse, als diese selbst
- Schaffen Plattformen für ihre Kunden und Partner, die diesen einen ergänzenden Nutzen bieten
- Gehen raus aus dem Gebäude und sprechen mit ihren Kunden, um zu erfahren, was diese wirklich bewegt
- Besitzen einen effektiven und interaktiven Innovationsprozess, der in der Lage ist, Kundenanforderungen und -bedürfnisse schnell und effizient in neue Lösungen zu überführen
- Verändern ihre Organisationsstrukturen, so dass diese für heutige Arbeitsanforderungen geeignet sind



Personalbedarf
Video-Beratung
Apps
Social Media
Qualität
Kundennähe
Strategie
Chatbot
Open Banking
Omnikanal
Kostendruck
Ziele Transformation
Arbeitsplatz 4.0
Information
Fintechs
Automation
Multibanking
Kundennähe
Filialnetz
Internet
Kundenwünsche
Cyberrisiken
PSD2
Regulatorik
Peer-to-Peer-Plattform
Robo Advisor
Technik
Effizienz
Kompetenz
One and done
Schnittstellen



gfb-Digitale Präsenz

Wege zum Wahrnehmungs-Wettbewerb

1

Konzeption

Ziele abklären

- Analysewünsche
- Zielseiten
- Angebote
- Zielgruppen
- Teilnehmende Gewerbekunden

2

Technische Infrastruktur

AccessPoints installieren

- Standortmessung
- Installation der Hard- und Software

3

BIG DATA Analysen

Reporting

- Regelreports
- Dashboards
- Regelwerke
- Bewegungsprofile

4

Werbe- maßnahmen

Kampagnen

- eShots & SMS
- Splash Page
- Produktwerbung

Projektsteuerung durch gfb/adimals



Jetzt aktiv werden ...

und als erster den digitalen Weg frei machen!



Worauf warten Sie?



LOADING ... PLEASE WAIT



Wir haben die **360° Bausteine** für Ihren **nachhaltigen** Erfolg



Wir machen Banken effizienter



gfb Gesellschaft für Bankorganisation mbH

Ettlinger Straße 27 | 76137 Karlsruhe

Telefon 0721 94336-0 | Telefax 0721 94336-99

info@gfb-orga.de | gfb-orga.de