



ibi Website Rating 2009

Potenziale und Erfolgsrezepte im Internet-Vertrieb der Retail-Banken

Einen Internet-Auftritt zu haben ist heute selbstverständlich. Diesen vertrieblich optimal zu nutzen dagegen nicht.

Das ibi Website Rating 2009 gibt einen Überblick über den Status quo der vertrieblichen Ausgestaltung von Banken-Websites und betrachtet deren Qualität in den Kategorien Beratungsqualität und Usability.

Ferner dient die Studie als praktischer und umfassender Leitfaden, der Erfolgsrezepte von Banken vorstellt. Anhand von zahlreichen Praxisbeispielen werden aktuelle Umsetzungen der verschiedenen Kriterien auf den Websites der Banken mittels Screenshots visualisiert sowie ausführlich bewertet und erläutert.

Neben einem Überblick über den Status quo vertrieblicher Ansätze und Prozesse auf Banken-Websites gibt die Studie Anregungen, konkrete Tipps und eine Orientierung für die Ausgestaltung des eigenen Auftritts.

Altersvorsorge als aktuelles Schwerpunktthema

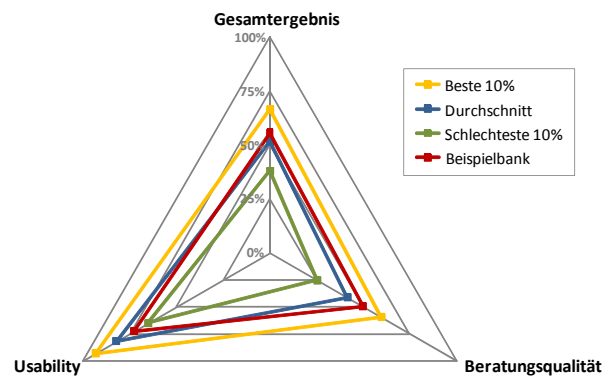
Es werden u. a. folgende Fragen behandelt:

- Wie wird mit Hilfe bedarfsorientierter Tools die finanzielle Sicherheit im Alter thematisiert?
- Wie gut wird die Evaluation entsprechender Produkte durch den Einsatz geeigneter Instrumente unterstützt?
- Durch welche Informationen erfolgt eine optimale Unterstützung des Kaufprozesses?
- In wie weit werden Cross Selling-Konzepte in den Beratungs- und Antragsprozessen zur Altersvorsorge umgesetzt?
- Wie gut sind die Inhalte hinsichtlich ihrer optischen Zugänglichkeit und ihrer stilistischen Ausgestaltung aufbereitet?

Ausführliche Antworten zu diesen und weiteren Fragestellungen der Altersvorsorge finden Sie im ibi Website Rating 2009.

Unerlässlich: die eigene Position kennen

Nur wer seine eigene Position im Markt kennt, kann durch gezielte Stärkung des eigenen Internet-Vertriebs Wettbewerbsvorteile erzielen.



Wie gut ist *Ihr* Internet-Vertrieb im Vergleich zum Wettbewerb?

Die individuelle Detail-Analyse bietet Ihnen die Antwort:

- Umfassende Bewertung Ihres Internet-Auftritts anhand unseres erprobten Kriterienkatalogs
- Erstellung eines detaillierten Stärken-Schwächen-Profiles Ihrer Website
- Darstellung Ihrer Position im Marktvergleich und Vergleich Ihres Internet-Auftritts zum (anonymisierten) Wettbewerb
- Konkrete Handlungsempfehlungen zur Optimierung Ihres Internet-Vertriebs

ibi Website Rating 2009 – Potenziale und Erfolgsrezepte im Internet-Vertrieb der Retail-Banken

Anja Peters, Dr. Marco Nirschl

- 309 Seiten
- zahlreiche detaillierte Praxisbeispiele
- umfassende Analyse der Sieger und Platzierten
- ISBN: 978-3-940416-10-0

Weitere Informationen unter: www.ibi.de/iwr

Information und Bestellung

Tel.: +49 (0)9 41 / 9 43-19 21
Fax: +49 (0)9 41 / 9 43-18 88

ibi research
an der Universität Regensburg GmbH

Information Service
Andrea Rosenlehner

Regerstr. 4
D-93053 Regensburg



research

an der Universität Regensburg

ibi Website Rating 2009

Potenziale und Erfolgsrezepte im Internet-Vertrieb der Retail-Banken

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

- Ja, das „ibi Website Rating 2009“ interessiert mich, bitte kontaktieren Sie mich.
- Ja, ich bestelle die Studie „ibi Website Rating 2009“ für EUR 1.290,00.
- Ja, ich bestelle das Individualpaket, bestehend aus der Studie „ibi Website Rating 2009“, der individuellen Detail-Analyse meines Internet-Auftritts sowie eines Ergebnis-Workshops für EUR 7.000,00.

Alle Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Die Zahlung erfolgt gegen Rechnungstellung.

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

Datum, Unterschrift