

HERSTELLEN VON ENTSCHEIDUNGSFÄHIGKEIT FÜR STRATEGISCHE PLATTFORMAUSWAHL

Marktbearbeitung | Banken-CRM | Plattformstrategie

Ausgangslage

Großbank mit ambitionierter Digitalisierungsstrategie und dem Ziel, Vertrieb und Marktbearbeitung grundlegend neu auszurichten. Hohe Komplexität durch unterschiedliche Anforderungen aus Privat-, Geschäfts- und Firmenkundensegmenten.

Vielfältige Anbieteroptionen, fehlende Vergleichbarkeit der Plattformlösungen und hohe Unsicherheit in der Entscheidungsfindung. Kritische Weichenstellung für die zukünftige digitale Marktbearbeitung.

Lösungsansatz

Verantwortung für Strukturierung und Steuerung eines strategischen Auswahlprozesses auf Unternehmensebene.

Entwicklung eines integrierten Zielbilds sowie systematische Aufbereitung fachlicher und technischer Anforderungen. Herstellung von Vergleichbarkeit komplexer Anbieterlösungen durch methodische Bewertung.

Erarbeitung einer belastbaren Entscheidungsgrundlage inkl. Wirtschaftlichkeitsbetrachtung.

From Thought to Finish: 12 Monate



Plattformauswahl als Grundlage der digitalen Marktbearbeitung

Strukturierung eines hochkomplexen Entscheidungsprozesses unter Einbindung aller relevanten Segmente.

Fokus auf Klarheit in Entscheidungslogik und Bewertung: transparente Kriterien, nachvollziehbare Bewertung, klare Entscheidungsgrundlage.

Durch die systematische Vorgehensweise wurde aus einer unübersichtlichen Anbietersituation ein klar steuerbarer Entscheidungsprozess.

Ergebnisse

Schnelle und fundierte Entscheidung für eine strategische Plattform innerhalb weniger Wochen. Herstellung von Transparenz und Vergleichbarkeit über hochkomplexe Anbieterangebote hinweg.

Belastbare Grundlage für die weitere Digitalisierung der Marktbearbeitung.

Start eines Proof of Concept sowie anschließende Umsetzung auf Basis der getroffenen Entscheidung.