

**CASE STUDY  
COMPETITION 2017.**

**SUDJELUJ I OSVOJI:**

**VRIJEDNE NOVČANE  
NAGRADE**

**MOGUĆNOST PRAKSE**

**BESPLATAN PBZ  
STUDENTSKI PAKET  
NA GODINU DANA**



**PRIVREDNA BANKA ZAGREB**

PBZ brief  
SVIJET MOGUĆEG.

# POVEĆANJE KONKURENTNOSTI POSLOVANJA PRIVREDNE BANKE ZAGREB D.D. U SEGMENTU MALOG I SREDNJEG PODUZETNIŠTVA (SME).

## KATEGORIJA POSLOVNOG SLUČAJA

- Marketing
- Financije

## OPIS TEME SLUČAJA

Privredna banka Zagreb prepoznaje potrebe za kontinuiranim razvojem, pronalazeći, posebice u prepoznavanju potreba malih i srednjih poduzetnika (u nastavku: SME), načine unaprjeđenja svog poslovanja i komunikacije s navedenim segmentom klijenata na nacionalnoj razini.

U interaktivnoj komunikaciji s klijentima, online marketinškim kampanjama i izravnom osobnom odnosu, smatramo da idemo u smjeru unaprjeđenja i razvoja kvalitetnog odnosa sa SME klijentima te da na taj način za njih stvaramo trajne vrijednosti.

Kontinuirano radimo na unaprjeđenju i razvoju odnosa sa SME segmentom klijenata. Cilj nam je i dalje obogaćivati sadržaj poslovne ponude za ovaj segment poslovanja.

Pratimo li u potpunosti njihove svakodnevne potrebe i približavamo li im bankarski svijet, odnosno svijet financija? Mogu li se još na koji način popratiti njihove potrebe? Pokažite nam svoju viziju uspješnog SME poslovanja.

## CILJEVI

- Istraživanje tržišta i analiza konkurentnosti SME poslovanja u bankarskom sektoru u Hrvatskoj.
- Povećanje konkurentnosti Privredne banke Zagreb kao inovativne banke u području SME poslovanja.
- Akvizicija novih SME klijenata i unaprjeđenje odnosa s postojećim klijentima Banke i njihovo dugoročno zadržavanje.

## ZADACI

- Istražiti konkurentnost SME poslovanja na nacionalnoj razini.
- Utvrditi preferencije i opće stavove u domeni ponude SME proizvoda i usluga te vrijednosna očekivanja.
- Utvrditi razloge i motivaciju za kupnju i korištenje SME financijskih proizvoda i usluga.
- Otkriti potrebe SME klijenata za uključivanjem nebankarskih proizvoda i usluga (npr. organizacija edukacija za klijente, *networking* klijenata).
- Definirati marketinške aktivnosti i komunikacijske kanale sukladno provedenom istraživanju (s naglaskom na digitalnom marketingu).

Dodatno možete provesti ispitivanje valjanosti predloženog rješenja na uzorku od minimalno 50 ispitanika (nije obavezno).

## NAGRADE

1. nagrada  
**10.000**  
HRK

2. nagrada  
**5.000**  
HRK

3. nagrada  
**3.000**  
HRK

## FORMAT RJEŠENJA

- PowerPoint prezentacija – OBVEZAN
- Word sažetak 1 stranica – OBVEZAN
- Word detaljnija razrada koncepta – OPCIONALNO

## DODATNE POGODNOSTI

Sudionici 3 najbolja tima dobivaju mogućnost odrađivanja studentske prakse u Banci, u Grupi poslova sa stanovništvom, i besplatan PBZ Indeks plus studentski paket u trajanju od 1 godine.\*

\*Stručna praksa za studente strane državljanke moguća je ako udovoljavaju uvjetima propisanim Zakonom o strancima Republike Hrvatske. PBZ financijski ne honorira praksu, a praktikant treba osigurati potvrdu fakulteta o upućivanju na praksu i osiguranje za slučaj nesreće na radu.

## DODATNE INFORMACIJE

[www.pbz.hr](http://www.pbz.hr)  
[with.pbz.hr](http://with.pbz.hr)  
[www.pbz.hr/hr/mali-srednji-poduzetnici](http://www.pbz.hr/hr/mali-srednji-poduzetnici)  
[www.facebook.com/privrednabankazagreb](https://www.facebook.com/privrednabankazagreb)  
[www.youtube.com/user/PBZgrupa](https://www.youtube.com/user/PBZgrupa)  
[www.linkedin.com/company/pbz](https://www.linkedin.com/company/pbz)  
[pbzblog.pbz.hr/](http://pbzblog.pbz.hr/)

Pratite nas na:



[www.pbz.hr](http://www.pbz.hr)  
[student.pbz.hr](http://student.pbz.hr)

**eSTUDENT**  
NETWORK OF EXCELLENCE

Ožujak 2017.

Bank of **INTESA**  **SANPAOLO**