



FORMAT RJEŠENJA

- ▶ PowerPoint prezentacija – OBVEZAN
- ▶ Word sažetak (1 stranica) – OBVEZAN
- ▶ Word detaljnija razrada – OPCIONALNO.



OBVEZNE STAVKE RJEŠENJA

- ▶ marketing plan – OBVEZAN
- ▶ poslovni plan – OPCIONALAN
- ▶ rezultati istraživanja tržišta – OBVEZNI (ako je istraživanje provedeno).



DODATNE POGODNOSTI

- ▶ Sudionici 3 najbolja tima dobivaju mogućnost odrađivanja studentske prakse u Banci u Grupi poslova sa stanovništvom*
- ▶ Besplatan PBZ Indeks plus studentski paket u trajanju od 1 godine.

Pratite nas na:



www.pbz.hr
student.pbz.hr

DODATNE INFORMACIJE

www.pbz.hr
student.pbz.hr
with.pbz.hr
www.facebook.com/privrednabankazagreb
www.youtube.com/user/PBZgrupa
<https://www.linkedin.com/company/pbz>
pbzblog.pbz.hr

Ožujak 2019.

eSTUDENT
NETWORK OF EXCELLENCE

Bank of INTESA  SANPAOLO

RETAIL POSLOVANJE U DIGITALNIM EKOSUSTAVIMA U 2025. GODINI



Case Study Competiton 2019. brief

 PRIVREDNA BANKA ZAGREB

RETAIL POSLOVANJE U DIGITALNIM EKOSUSTAVIMA U 2025. GODINI

KATEGORIJA POSLOVNOG SLUČAJA: TREND BUDUĆNOSTI

OPIS TEME POSLOVNOG SLUČAJA

Privredna banka Zagreb, sukladno kretanju svjetskih trendova i razvoju tehnologije, kontinuirano ulaže u razvoj sustava i procesa, čime utječe na povećanje kvalitete proizvoda i usluga s ciljem unapređenja zadovoljstva svojih klijenata.

Digitalizacija, elektroničko poslovanje i poslovanje u pokretu moderan je koncept čijoj primjeni svakodnevno svjedočimo. Vrijeme slanja pisma poštom je prošlost, e-mailovi su već pomalo zastarjeli, društveni alati za slanje poruka su sadašnjost, a što nam nosi budućnost?

PBZ digitalno bankarstvo predstavlja jednu od najmodernijih usluga online bankarstava u Hrvatskoj - nudi široki spektar mogućnosti te inovativna rješenja. Privredna banka Zagreb je ujedno i prva banka koja podatke o svojim klijentima pohranjene u čipu osobne iskaznice koristi u svrhu ubrzavanja procesa u poslovnica uz istovremeno povećanje sigurnosti i autentičnosti provjere identiteta klijenata. Navedene mogućnosti samo su neke od inovativnih rješenja koja je Privredna banka Zagreb uvodila s ciljem unapređenja poslovanja i povećanja zadovoljstva svojih klijenata.

U trendovima razvoja digitalnog društva Hrvatska će sve više slijediti trendove europske zajednice zemalja kojoj pripada, a prostora za napredak ima puno.

Što očekujete od svoje banke u budućnosti? Koja tehnološki inovativna rješenja bi zadovoljila buduće klijente? Čime Privredna banka Zagreb može unaprijediti svoje usluge kako bi pružila bolje iskustvo i zadovoljstvo klijenata? Na koji način, kao financijska institucija, može proširiti

opseg djelovanja i usluga izvan svog tradicionalnog područja? Koji su to sudionici ekosustava s kojima bi se financijske institucije mogle povezati?

CILJEVI

- ▶ digitalizacija i automatizacija postojećih procesa
- ▶ razvoj postojećih, odnosno novih proizvoda, sukladno novim tehnološkim mogućnostima
- ▶ inovativnim tehnološkim rješenjima pružiti klijentima kvalitetniju uslugu
- ▶ razvoj tehnologije iskoristiti za razvoj i unapređenje odnosa s klijentima
- ▶ održati status Privredne banke Zagreb kao jednog od predvodnika tehnološki inovativne banke u Hrvatskoj

ZADATCI

- ▶ Ponuditi cjelovito rješenje za implementaciju novih tehnoloških rješenja u svrhu digitalizacije postojećih procesa te unapređenja cjelokupnog bankarskog poslovanja.
- ▶ Za izradu rješenja, potrebno je odabrati jedno od područja iz:
 - ▶ "tradicionalnog" bankarskog poslovanja
 - interakcija s klijentima (društvene mreže, poslovnica, bankomati, digitalno bankarstvo) u svrhu jačanja aktivnosti i osviještenosti klijenata
 - krediti (proces predavanja zahtjeva, pomoć pri odluci koji kredit odabrati)

- depoziti (proces štednje, pomoć pri odluci koju štednju odabrati)
- akvizicija (otvaranje računa, privlačenje novih klijenata) upravljanje i razvoj odnosa s klijentima (direktni marketing, prodaja proizvoda, briga o klijentu)

i/ili

- ▶ "netradicionalnog" bankarskog poslovanja
 - obuhvatiti proizvode, usluge ili funkcionalnosti koje izlaze iz sadašnjih okvira bankarskog poslovanja koje bi, u budućnosti, mogle biti dio digitalnog bankarstva te time stvorili dodanu vrijednost
- ▶ Definirati marketinške aktivnosti i kanale komunikacije sukladno provedenom istraživanju (s naglaskom na digitalni marketing).

Dodatno možete provesti istraživanje tržišta na uzorku od minimalno 50 ispitanika (provesti istraživanje prijedloga koncepta) - nije obvezno.



NAGRADE

1. nagrada
10.000
HRK

2. nagrada
5.000
HRK

3. nagrada
3.000
HRK

