

6. Applicazione di sistemi di Video-Interazione tra Centro, Filiali e Clienti

Il sistema Bancario conosce da tempo i sistemi di videoconferenza, usati principalmente per mettere in relazione le strutture di Rete con le funzioni di Direzione. Oggi si stanno consolidando i primi tentativi di utilizzo in logica consulenziale: dal «sapere centrale» (gestore senior, specialista di prodotto etc) alla Rete, con il coinvolgimento diretto del Cliente finale. Consult Partners si propone quale supporto consulenziale per la definizione strategica e individuazione operativa dei componenti di un progetto di Video-Interazione

LA METODOLOGIA

DEFINIZIONE STRATEGICA DELLA SOLUZIONE

- a. Driver di sviluppo
- b. Fattori abilitanti
- c. Requisiti per il successo

DEFINIZIONE DEI PROCESSI ORGANIZZATIVI E DI INTERAZIONE

- a. Struttura organizzativa (e suo dimensionamento rispetto agli obiettivi di business)
- b. Design dei processi commerciali e di interazione con la Clientela

DEFINIZIONE DELL'INFRASTRUTTURA TECNOLOGICA

- a. Verifica dei componenti tecnologici
- b. Supporto alla definizione del layout della soluzione

FORMAZIONE DEL TEAM DI FILIALE

- a. Supporto all'utilizzo degli strumenti self-service nei confronti della Clientela
- b. Modalità di contatto e relazione con la Clientela

ECONOMICS

- a. Definizione degli economics del progetto
- b. Obiettivi per il ritorno dell'investimento

Consult Partners Srl (Unipersonale)

Contrà San Marco 4,

36100 Vicenza - Italy

Tel. : +39 0444 543814

Email: info@consultpartners.net

www.consultpartners.net