

# STUDIE WEGE ZUM KUNDEN 2015

## STERIA MUMMERT CONSULTING

BEST PRACTICE



**Branche:** Banken

**Zielgruppe:** B2B

**Projekt:** Wege zum Kunden 2015 – Studie zur zukünftigen Kundenkommunikation von Banken

**Zielsetzung:** Festigung der Position von Steria Mummert Consulting als Branchen-Insider im Banken-umfeld und Ansprechpartner für Bankthemen in den Medien und in der Fachwelt.

**Vorgehen:** Entwicklung eines Studienformats als Basis für fakten- und nutzwertorientierte Pressearbeit mit breiter Streuung über verschiedene Kanäle.

**Maßnahmen:** Faktenkontor hat gemeinsam mit Steria Mummert Consulting die Studie „Wege zum Kunden 2015“ entwickelt und durchgeführt. Anhand von Kunden- und Entscheider-Befragungen sowie der Untersuchung von Bank-Webseiten wurde analysiert, inwiefern verschiedene Kanäle geeignet sind, die unterschiedlichen Bedürfnisse von Bankkunden zu verschiedenen Themen und Produktgruppen zu befriedigen und in welchen Kanälen und Techniken die zukünftigen Kommunikations- und Vertriebschancen gesehen werden.

Die Ergebnisse der Studie wurden in Form von Presseinformationen, Fachartikeln, Online-Formaten auf dem Internetauftritt von Steria Mummert Consulting sowie einem Video-Cast auf einer separaten Landing Page dargestellt.

**Bilanz:** Steria Mummert Consulting erreichte eine breite Sichtbarkeit seiner Expertise quer durch alle Mediengattungen – von Agenturen und Tageszeitungen über Online-Magazine bis zur Bank-Fachpresse.

