

PFM als Schlüssel zur digitalen Kundenbeziehung



Industrie:

Finanzdienstleister



Standort: DACH-Region

Bigger Picture

Die Digitalisierung eröffnet der Finanzindustrie neue Chancen zur Erweiterung ihres Angebots. Das Unternehmen plant, sein Portfolio um eine Personal Financial Management (PFM) Applikation zu ergänzen. Ziel ist es, die Kundenbindung durch digitale Mehrwerte zu stärken und zusätzliche Erlöse zu generieren. Die App unterstützt Nutzer bei der Verwaltung ihrer Liquidität und bietet Prognosen zu zukünftigen Kontoständen – für mehr Transparenz und finanzielle Kontrolle.

4C Beratungsansatz

- Ganzheitliche Begleitung und Zusammenarbeit
- Zielgruppenanalyse und Customer Personas
- Feature-Konzeption basierend auf Kundenbedürfnissen
- Gamification des Liquiditätsmanagements
- Marktposition und Value Proposition
- Prototypenentwicklung und Validierung
- Unterstützung und Erfahrung der 4C GROUP

Added Value

Die Zusammenarbeit mit der 4C GROUP ermöglicht dem Kunden einen ganzheitlichen und strukturierten Entwicklungsansatz für die PFM-Applikation – von der Zielgruppenanalyse über die Konzeption bis zur Umsetzung. Dies stärkt die Kundenbindung und erschließt neues Erlöspotenzial. Die App bietet eine verbesserte Liquiditätsverwaltung, mehr finanzielle Transparenz und überzeugt durch hohe Nutzerfreundlichkeit dank Gamification-Elementen.



Ihr Beifahrer auf Zeit

Markus Noçon

Senior Partner

markus.nocon@4cgroup.com

© 4C GROUP AG | Competent | Creative | Change Driven | Customer Focused

Office München

Elsenheimerstraße 55a
D-80687 München

Office Frankfurt

Senckenberganlage 19
D-60325 Frankfurt

Office Berlin

Französische Straße 8
D-10117 Berlin

Office Düsseldorf

Sky Office, Kennedydamm 24
D-40476 Düsseldorf