

BRIEF CASE STUDY COMPETITION 2017.

PODUZEĆE: PRIVREDNA BANKA ZAGREB D.D.

KOORDINATOR: Ivana Cvitković, e mail: ivana.cvitkovic@estudent.hr

KATEGORIJA:

- Marketing
- Financije

NAZIV POSLOVNOG SLUČAJA:

Povećanje konkurentnosti poslovanja Privredne banke Zagreb d.d. u segmentu malog i srednjeg poduzetništva (SME)

PODRUČJE (ključne riječi): Bankarstvo, poduzetništvo, SME (Small and Medium Enterprises), poslovanje malog i srednjeg poduzeća, marketing, konkurentnost, istraživanje SME tržišta, analiza konkurentnosti poslovanja, prilagodba poslovanja s potrebama SME klijenata.

OPIS TEME SLUČAJA:

Privredna banka Zagreb prepoznaje potrebe za kontinuiranim razvojem pronalazeći načine, posebice u prepoznavanju potreba malih i srednjih poduzetnika (u nastavku: SME), da unaprijedi svoje poslovanje te komunikaciju s navedenim segmentom klijenata na nacionalnoj razini.

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

Kontinuirano radimo na unapređenju i razvoju odnosa sa SME segmentom klijenata. Cilj nam je i dalje raditi na obogaćivanju sadržaja 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 na području SME poslovanja.**
- **Akvizicija novih SME klijenata i unapređenje odnosa s postojećim klijentima Banke i njihovo dugoročno zadržavanje.**

ZADATAK:

- 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 finansijskih proizvoda i usluga.
- Otkriti potrebe SME klijenata za uključivanjem nebankarskih proizvoda i usluga (npr. organizacija edukacija za klijente, networking klijenata).
- Definirati marketinške aktivnosti i kanale komunikacije sukladno provedenom istraživanju (s naglaskom na digitalni marketing).

DODATNA PODRUČJA – NIJE OBAVEZNO:

Ispitivanje valjanosti predloženog rješenja na uzorku – min 50 ispitanika (provesti istraživanje SME tržišta).

DODATNE INFORMACIJE:

www.pbz.hr

www.pbz.hr/hr/mali-srednji-poduzetnici

with.pbz.hr

www.facebook.com/privrednabankazagreb

www.youtube.com/user/PBZgrupa

www.linkedin.com/company/pbz

pbzblog.pbz.hr/

FORMAT RJEŠENJA:

- **PPT – obvezan**
- **Word sažetak 1 stranica - obvezan**
- **Word detaljnija razrada - opcionalan**

OBAVEZNE STAVKE RJEŠENJA:

- **rezultati istraživanja tržišta**
- **marketing plan – obvezan**
- **poslovni plan - opcionalan**

KRITERIJ BODOVANJA:

Kriterij	Ocjena	Doprinos ukupnoj ocjeni	Ukupno
Cjelovitost rješenja - posjeduje sve obvezne stavke rješenja	0-5	10 %	
Kreativnost i inovativnost rješenja	0-5	30 %	
Marketing plan	0-5	20 %	
Izvedivost rješenja	0-5	10 %	
Cjelovitost prezentacije rješenja	0-5	15 %	
Kvaliteta predanog rješenja	0-5	15 %	
		UKUPNO:	