

Projekt Aufgaben Oliver

SWOT-Analyse:

Strengths

- Gute Beratung durch Emotionserkennung
- Kompetentes Team mit ausgezeichneten Experten
- Hohe Datenschutz Vorkehrungen
- Vorsprung im Markt
- Viele Interessengruppen

Weaknesses

- Neu am Markt
- Kaum historische Daten
- Neuartige Technik wirft Fragen auf
- Präzision der Software muss sich noch bewähren

Opportunities

- Wenn die Technik beliebt wird ist ein starker Anstieg des Marktanteils zu erwarten
- Technik ist auf höchstem Stand der aktuellen Trends
- Menschen werden lockerer im Umgang mit Datenschutz
- Verkauf von Daten an andere Banken mit hohem Profit
- Höhere Erlöszahlen durch optimalere Beratung dank Emotionserkennung

Threats

- Angst vor Datenmissbrauch, das könnte dem Geschäftsmodell schaden
- Konkurrenz zieht beim Softwareupgrade nicht nach -> Spezialisten behaupten es sei nicht praktikabel
- Die hohe Aufnahme von Fremdkapital könnten sich negativ auf die Erlöse auswirken
- Software ist noch nicht lange getestet -> Macht es die Schulden wett?

Analysis

Unser Unternehmen sollte, durch fleißige Tests und Verifizierungen der Software, das Misstrauen gegenüber dessen Aussagekraft vermindern und damit die momentan alleinige Position im Markt absichern. Außerdem sollten die Aktionäre beruhigt werden. Mit guten Pressemitteilungen kann ein Ausfall der Dividendenausschüttung aufgrund der Investitionen in die Entwicklung der Software erklärt werden. Weiterhin sollte Geld in Datenschutzbeauftragte investiert werden, die dazu beitragen, dass unser Geschäftsmodell als seriös und vertrauenswürdig empfunden wird.

Produktportfolio:

Festgeld:	Geld wird bis ausgewählten Termin für eine gewisse Rendite angelegt
Kreditkarte:	Eine Karte um bargeldlos Waren und Dienstleistungen zu bezahlen, vor allem beim Online-Shopping beliebt
Rahmenkredit:	Es wird eigens ein Konto für einen Kredit mit variabler Verzinsung bereitgestellt
Sparbrief:	Eine Einmalanlage, mit der ein Geldbetrag für eine Laufzeit von 1-10 Jahren zu einem Zinssatz angelegt wird
Sparkonto:	Eine Geldanlage ohne feste Laufzeit. Das Guthaben wird i.d.R. variabel verzinst
ETFs:	Eine Möglichkeit Vermögen aufzubauen mit niedrigen Gebühren: Exchange Traded Funds
Bausparvertrag:	Ein Sparvertrag, um eine Immobilie zu finanzieren, bei Kauf oder Umbau von Wohnung und Haus
Aktien:	Anteile an einem Unternehmen kaufen und dabei Dividenden und Rendite abkassieren

Zielgruppenanalyse:

Altersklassen	Einkommen und Vermögen	Kundenart
Junge Kunden: Nach dem 18ten Geburtstag Interesse an Finanzprodukten/Vermögen geerbt	Untere EKS¹: Niedrige Sparrate zu hohen Renditen anlegen, Finanzierung für Auto/Haus	Neukunden: wollen die Vorteile der Emotionserkennung testen
Erwachsene Kunden: Mit Familien und festen Einkommen	Mittlere EKS: Ausbau des Vermögens und sparen zu sicheren Bedingungen	Wiederkommende Kunden: kehren Dank Interesse an der neuen Software zurück
Senioren: Rentenabsicherung/Anlagen für Nachkommen	Hohe EKS: Absichern des Vermögens und Kauf von Finanzanlagen	Stammkunden: Vertrauen soll durch solide Ergebnisse beim Testen der Software gefestigt werden

¹ Einkommensschicht