

Customer Journey Development – Automotive Banking

Ob Mobilitätsdienstleistungen, digitale Finanzprodukte oder effiziente Händlerkonzepte – die Herausforderungen sind vielfältig, bieten aber auch neue Chancen, um das Zusammenspiel zwischen Automotive und Financial Services im Zeitalter der Digitalisierung neu zu denken.

Der Innovationsdruck auf die Automobilindustrie wächst und forciert deren Wandel. Das betrifft auch die Erwartungen an die Financial Services von Automobilbanken. Digitale Lösungen schaffen ein verbessertes Kundenerlebnis, sorgen für Kosteneffizienz und optimieren den Omnikanalvertrieb. Damit sichern und verbessern Automobilbanken ihre Wettbewerbsposition. Denn im digitalen Zeitalter suchen Kunden nicht nach Finanzprodukten, sondern nach einem dynamischen Erlebnis. Mit digitalen Antragsstrecken entlang der gesamten Customer Journey können Wachstumspotenziale in optimierten Vertriebskanälen erschlossen werden.

Warum GFT?

GFT ist ein etabliertes Technologieunternehmen mit langjähriger und führender Erfahrung im Bereich Finance und Automotive.

Unsere Entwicklerteams realisieren Projekte mit den Themen Digitalisierung, Cloud und Antragsentwicklung für führende Dienstleister in dem Segment Automotive Finance. Wir entwickeln digitale Antragsstrecken für Finanzierung, Leasing sowie für Versicherungs- und Serviceprodukte. Dabei können wir Sie gezielt bei der individuellen Ausgestaltung Ihrer digitalen Antragsstrecken für unterschiedliche Märkte, Länder, Produkte und Marken unterstützen.



Unser Vorgehen

Mit unserem bewährten Customer-Centricity-Ansatz richten wir Ihre Vertriebskanäle neu aus und brechen die starren Strukturen des klassischen monolinearen Händlervertriebs auf, in dem wir den Multikanalansatz Ihrer Kunden in den Mittelpunkt stellen.

Wir entwickeln und liefern standardisierte digitale Antragsstrecken für Finance, Leasing, Versicherungs- und Serviceprodukte mit hoher Kosteneffizienz und verkürzter Time-to-Market in ca. 20 Zielmärkten. Mit Hilfe von gemeinsam genutzten sowie wiederverwertbaren Komponenten und standardisierten Prozessen unterstützen wir Sie bei der Gestaltung Ihrer individuellen und flexiblen „Development Factory für Customer Journeys“, die wir bereits für mehr als 30 Antragsstrecken für internationale Märkte erfolgreich implementiert haben.

Ihre Vorteile

Bauen Sie Ihre Sales Channels aus und erreichen Sie Ihre Kunden online – mit erfolgreichen Customer Journeys.



Durch relevante Onlineprodukte und -Services Onlineverkäufe antreiben und bestehende Geschäfte mit Wiederverkäufern ergänzen.



Durch eine nahtlose Customer Journey mit vollständiger Automatisierung das Kundenerlebnis optimieren.



Flexible, modulare Prozessabläufe gestalten, die auf Basis von Konversionen und Kundenfeedback angepasst werden können.



Durch die Nutzung von standardisierten Frontends effiziente und skalierbare Lösungen umsetzen und betreiben, die in lokale Backends integriert werden.



Skalierbare Produkte zentral entwickeln, die an verschiedene Einstiegspunkte (markenspezifische oder allein-stehende) angekopelt werden.



Globale Unternehmensfunktionen definieren, um Wiederverwendbarkeit und Standardisierung sicherzustellen.

Unser Angebot

■ VERTRIEBSKANÄLE NEU DENKEN

Aufbrechen des traditionellen Händlervertriebs: Customer Centricity First

■ INTEGRATION DER SPEZIFISCHEN ANFORDERUNGEN

für Marken, Märkte und Produkte in skalierbare Lösungen

■ ENTWICKLUNG STANDARDISierter LÖSUNGEN

für schnellen Rollout (time-to-market) und Kosteneffizienz (cost-per-journey)

■ SKALIERUNG DER ENTWICKLUNGSTEAMS

zur Unterstützung der digitalen Roadmap in kürzester Zeit

■ AUFBAU VON GANZHEITLICHEN LÖSUNGEN

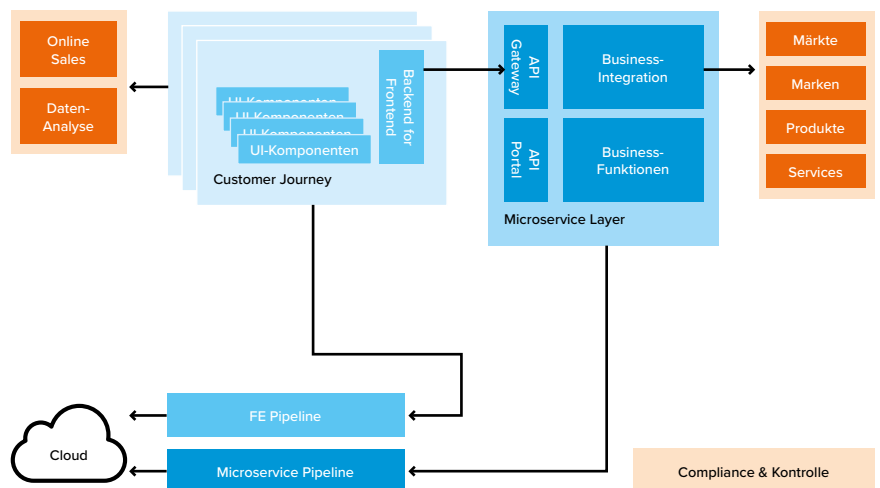
inkl. Operations, die mit dem Traffic und zunehmenden Online-Abschlüssen wachsen

■ INTEGRATION DER BACKENDS

oder Einbindung von 3rd-Party-Lösungen zur Legitimation, Digital-Account-Check oder eSignature

■ Unsere Lösung eignet sich sowohl für ENDKUNDEN als auch HÄNDLER

Architektur – Wie man die Entwicklung von Customer Journeys skaliert



Über GFT

- blog.gft.com/de
- twitter.com/gft_de
- linkedin.com/company/gft-group
- facebook.com/GFT.de
- gft.de



Ihr Ansprechpartner

Elmar Reif
Lead-Consultant
T: +49 6196 2822
E: Elmar.Reif@gft.com