



## Workshop

# Mobiler Kanal für Banken

Von M-Banking über Mobile Payment und Mobile Marketing hin zur mobilen Gesamtstrategie

- Wie die Existenz des mobilen Kanals die Kundenbeziehung jeder Bank verändert
- Vergleich des klassischen M-Banking-Ansatzes deutscher Banken
- Neukundengewinnung durch Mobile Marketing
- Erwartungen der Kunden verstehen und erfüllen
- M-Payment aus Bankensicht
- Marktüberblick zum klassischen M-Banking
- Erfolgreiche Kundenbindung durch Apps
- MVNO-Konzepte kennen und als strategisches Mittel einschätzen
- Entwicklung der Gesamtstrategie: Top Down oder Bottom Up?

Ihre Workshopleiter:



PD Dr. Key Pousttchi

Forschungsgruppe wi-mobile  
Universität Augsburg



Laura Becker

Forschungsgruppe wi-mobile  
Universität Augsburg

**Aktuelle Forschungsergebnisse aus Augsburg praxisgerecht aufbereitet!**

**Kleingruppen-Konzept ermöglicht hohen Lernerfolg!**

**Case-Study-basierter  
Workshop**

**10. Mai 2011  
in Heidelberg**



SEMINARS  
**wi-mobile**

KNOWLEDGE FOR MOBILE MARKETS

## Ziele und Methodik des Workshops

Anhand des von wi-mobile entwickelten M-Banking Strategy Frameworks wird den Teilnehmern ein praxisorientierter Leitfaden zur erfolgreichen Konzeption einer mobilen Gesamtstrategie vermittelt. Dabei werden die einzelnen Bausteine erörtert und mit den Teilnehmern diskutiert.

Der Workshop illustriert mittels zahlreicher Fallbeispiele, wie Banken und Sparkassen den mobilen Kanal auf strategischer und operativer Ebene erfolgreich planen und implementieren können.

Der Workshop basiert auf langjähriger Erfahrung in ganzheitlicher Forschung im Bereich mobiler Finanzdienstleistungen, die sich mit Akzeptanzfragen, Referenzmodellierung, Implementierung und betriebswirtschaftlichen Aspekten mobiler Anwendungen auseinandersetzt, sowie einer Reihe von Case Studies.

Der Workshop ist ein Format, das vor allem auf Diskussion mit den Teilnehmern setzt.

## Inhalt und Ablauf

<p>Ab 9.00  <b>Empfang</b>  mit Tee und Kaffee  Ausgabe der Workshopunterlagen</p> <p>9.45-10.00  <b>Herzlich Willkommen!</b>  Begrüßung durch die Seminarleiter,  Vorstellung der Teilnehmer und Abgleich der  Erwartungen an den Workshop</p> <p>10.00-11.15  <b>Modul I</b>  <b>Klassisches M-Banking: Informations- und Transaktionsorientierte Dienste und Apps</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– <b>Marktüberblick:</b> Vergleich des klassischen M-Banking-Ansatzes deutscher Banken</li> <li>– <b>Case Study:</b> Internationale Beispiele zu M-Banking</li> <li>– Was sind die Kundenbedürfnisse und -anforderungen an ein klassisches M-Banking?</li> <li>– Ein neuer Kanal für exakt denselben Einsatzzweck?</li> <li>– Klassisches M-Banking: ja oder nein?</li> </ul> <p>11.15-11.45  <b>Kaffeepause</b></p> <p>11.45-13.00  <b>Modul II</b>  <b>Mobile Payment: Risiken durch Nichtbanken versus Chancen für das eigene Kerngeschäft</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– <b>Marktüberblick:</b> Aktuelle M-Payment-Aktivitäten in Deutschland</li> <li>– <b>Case Study:</b> Internationale Beispiele für M-Payment mit Bankbeteiligung</li> <li>– Wie sich die Nichtbanken verhalten und was M-Payment für sie bedeutet</li> <li>– Wie M-Payment sich aus Sicht einer Bank darstellt</li> <li>– Wettbewerb oder Kooperation mit dem Mobilfunk?</li> </ul>	<p>13.00-14.30  <b>Gemeinsames Mittagessen</b></p> <p>14.30-15.45  <b>Modul III</b>  <b>Mobile Marketing: Kundenbindung, Cross-Selling und Neukundengewinnung durch den mobilen Kanal</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– <b>Case Study:</b> Deutsche und internationale Beispiele für den Einsatz von Mobile Marketing im Finanzdienstleistungssektor</li> <li>– <b>Case Study:</b> Innovative Mobile-Marketing-Kampagnen aus anderen Branchen</li> <li>– Erreichbare Ziele identifizieren und strategisch einsetzen</li> <li>– Was kann Mobile Marketing wirklich für eine Bank leisten?</li> </ul> <p>15.45-16.15  <b>Kaffeepause</b></p> <p>16.15-17.30  <b>Modul IV</b>  <b>Mobile Apps zur Abrundung des Portfolios, MVNO-Optionen, Gesamtstrategie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– <b>Case Study:</b> Apps aus dem internationalen Bankenumfeld</li> <li>– <b>Case Study:</b> Mobile Strategie einer europäischen Bank</li> <li>– Was sind die fehlenden Apps im Portfolio zur Erfüllung der Kundenbedürfnisse?</li> <li>– Virtueller Mobilfunkanbieter: Neue Erlösquelle oder Stärkung des Kerngeschäftes?</li> <li>– Entwicklung der Gesamtstrategie: Top Down oder Bottom Up?</li> </ul> <p>17.30  <b>Get-Together</b>  Ausklang des Seminartages in informeller Runde. wi-mobile lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk in angenehmer Atmosphäre ein.</p>
---	--

Unsere Seminare sind überzeugend?  
Dann nutzen Sie die Kompetenzen von wi-mobile als externen Think Tank für Ihre Projekte!

## Über die Seminarleiter

*PD Dr. habil. Key Pousttchi* ist ein international renommierter Experte für Mobile Financial Services und leitet seit 2001 die Forschungsgruppe wi-mobile an der Universität Augsburg. Die Forschungsergebnisse seiner Gruppe zeichnen sich durch die Kombination von akademischer Forschung und Praxiserfahrung aus und fließen nicht nur in die praxisnahe Ausbildung von Studenten im Fachgebiet Mobile Commerce ein, sondern auch durch Consulting-Projekte auf nationaler und internationaler Ebene wieder in die Industrie zurück. Er leitete u. a. das National Roundtable M-Payment der deutschen Mobilfunkanbieter und Banken, das Canadian Roundtable and Think Tank on Mobile Payment & Banking und ist häufig Keynote-Speaker auf internationalen Konferenzen.

*Dipl.-Kffr. Laura Becker* ist wissenschaftliche Mitarbeiterin und entwickelt seit 2005 in der Forschungsgruppe wi-mobile Studien und Konzepte im Bereich Mobile Financial Services. Praktische Erfahrung sammelte sie in Industrieprojekten zur Analyse von Märkten für Mobile-Payment-Verfahren, Bewertung und Verbesserung existierender Lösungen sowie Analyse und Generalisierung von M-Enterprise-Lösungen. Sie ist Referentin bei Industrieveranstaltungen sowie wissenschaftlichen Konferenzen.

## Termin und Veranstaltungsort

10. Mai 2011 in Heidelberg

Der Europäische Hof \*\*\*\*\*  
Friedrich-Ebert-Anlage 1  
D-69117 Heidelberg  
Tel.: +49 (6221) 515-0  
reservations@europaeischerhof.com



## Weitere Seminare

Mobile Strategie für Banken	02.03.2011
Mobile Marketing	09.05.2011
Mobile Payment	12.-13.05.2011

## So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und per Fax zurücksenden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind, andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Forschungsgruppe wi-mobile

Universität Augsburg  
Universitätsstr. 16  
D-86159 Augsburg

Ansprechpartner:  
Laura Becker

Direkt: +49 (162) 2764490

Telefon: +49 (821) 598-4431

Telefax: +49 (821) 598-4432

E-Mail: [info@wi-mobile.de](mailto:info@wi-mobile.de)

URL: [www.wi-mobile.de](http://www.wi-mobile.de)

## Zielgruppe

Zielgruppe des Seminars sind Entscheider aus Banken und Sparkassen sowie Dienstleister für die Branche, die ein Interesse haben, die Potentiale und Restriktionen des mobilen Kanals konzeptionell, umfassend und aus einer neutralen Position heraus unter Einbezug aktueller Forschungsergebnisse praxisgerecht aufbereitet zu erhalten, um ihre eigenen Projekte und Strategien entwickeln oder überprüfen/verbessern zu können.

## Anmeldung

Ich/wir nehme(n) teil:

Seminar Mobiler Kanal f. Banken am 10. Mai 2011

Name 1

Position

Abteilung

Name 2

Position

Abteilung

Firma

Adresse

Tel.

Fax

E-Mail

Ort, Datum

Unterschrift

**Teilnahmebedingungen:** Die Teilnahmegebühr beträgt für das eintägige Seminar 795 EUR inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation (zzgl. MwSt). Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung.

Übernachtungen können Sie zum Seminar-Sonderpreis direkt beim Hotel buchen (Kennwort: wi-mobile), gern machen wir Ihnen aber auch ein Kombiangebot.

Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens teilnehmen, bieten wir ab dem zweiten Teilnehmer 20% Preisnachlass. Fragen Sie uns nach Sonderkonditionen bei gleichzeitiger Buchung verschiedener Seminare oder bei Inhouse-Seminaren unter [info@wi-mobile.de](mailto:info@wi-mobile.de).

Bis vier Wochen vor Beginn können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Stornierung und Bestätigung bedürfen der Schriftform. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist jederzeit kostenfrei möglich.