

Analiza i segmentacja klientów rynku usług bankowych

Jeśli potrzebują Państwo więcej informacji o tej pracy, to proszę pisać - [kontakt](#)

praca licencjacka Akademia Ekonomiczna Wrocław 2002

Wstęp 3

I. Specyfika działalności Banku Pekao SA oraz jego główne założenia strategiczne 4

1. Bank jako aktywny uczestnik życia gospodarczego 4
2. Geneza rozwoju działalności Banku Pekao SA na tle zmieniających się potrzeb konsumentów i działań konkurentów 11
3. Specyfika działalności Banku 15

Piony biznesowe Banku Pekao SA 20

4. Główne założenia strategii rozwoju Banku Pekao SA 21

II. Otoczenie Banku Pekao SA i jego pozycja na rynku 23

1. Ocena pozycji konkurencyjnej 23
2. Orientacja działania Banku na rynkach lokalnych 28
 - a) Rozwój potrzeb i oczekiwań klientów 28
 - b) Segmentacja rynku 31

III. Usługi Bankowe jako produkty zarządzania marketingowego 35

1. Produkt banku, jego funkcje i rodzaje 35
2. Cykl życia produktu bankowego 42
3. Asortyment usług bankowych Banku Pekao SA 43
 - a. Oferta produktowa dla klienta indywidualnego 43
 - b. Obsługa klientów korporacyjnych 49

IV. Instrumenty kształtujące zarządzanie produktami bankowymi w warunkach konkurencji 53

1. Kształtowanie cen usług bankowych 55
2. Dystrybucja usług bankowych 58

- 3. Promocja Banku i jego oferty produktowej 66
- 4. Jakość obsługi klienta jako technika sprzedaży 70
- V. Ocena skuteczności i efektywności stosowanych instrumentów zarządzania produktami bankowymi 74
- Bibliografia 77

Jeśli chcesz zamówić pisanie pracy od podstaw, to zapraszamy na stronę [pisanie prac](#) - sprawdzony serwis