



Confidential Document

Web 2.0 Community statt klassischer Bankberatung.

“Gemeinsam mehr Geld” mit Fidor Community Banking



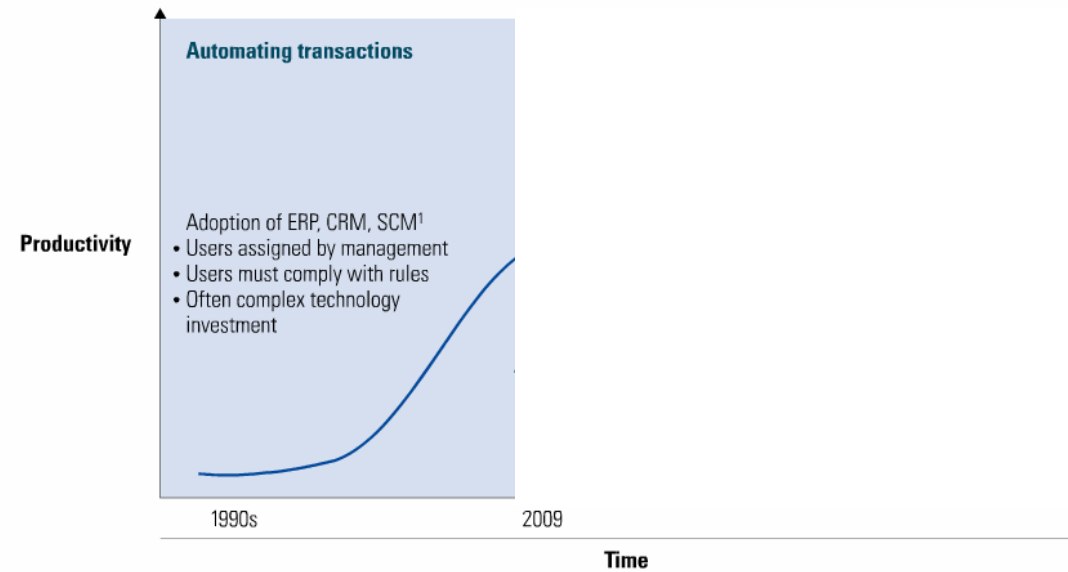
Ach, hören Sie mir doch mit dem web 2.0-Kram auf... da hat doch noch niemand Geld verdient.

The McKinsey Quarterly

Six ways to make Web 2.0 work

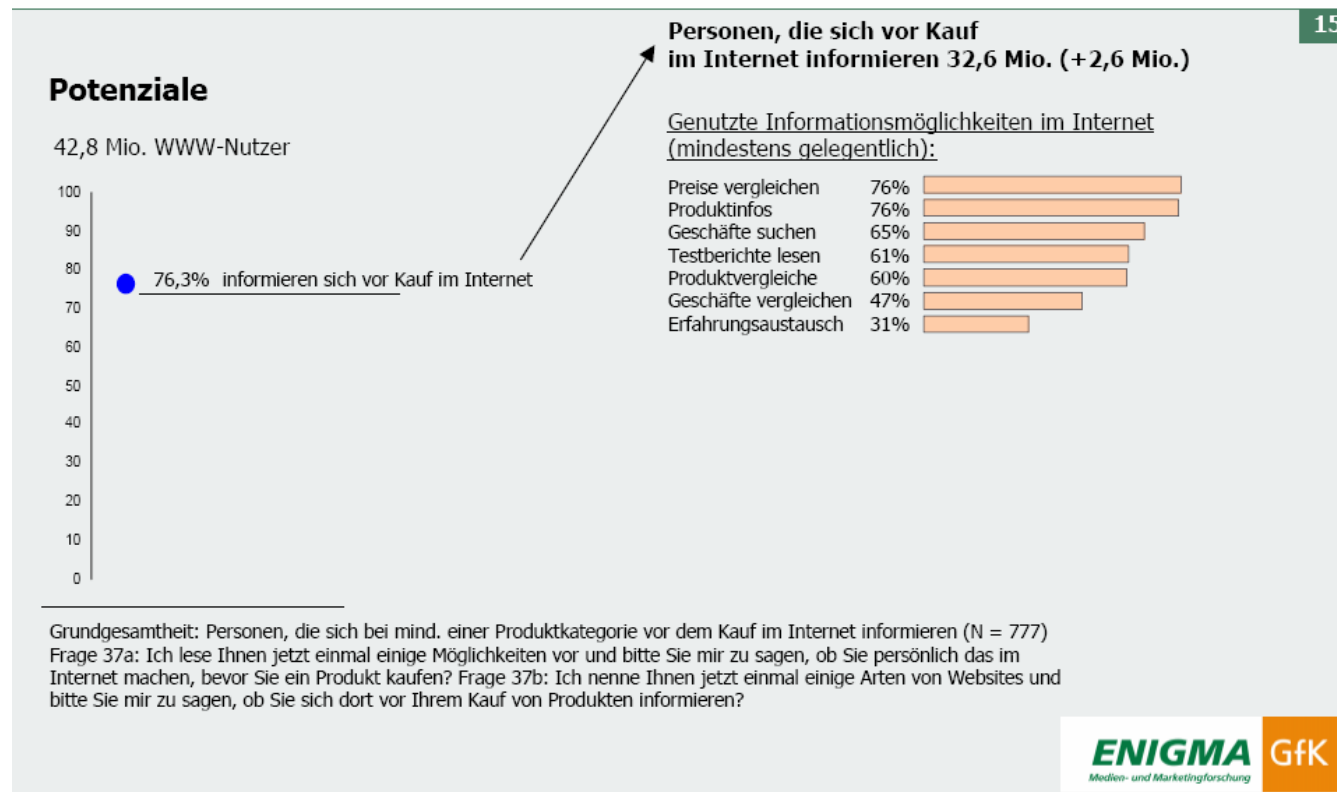
Exhibit 1: The new tools

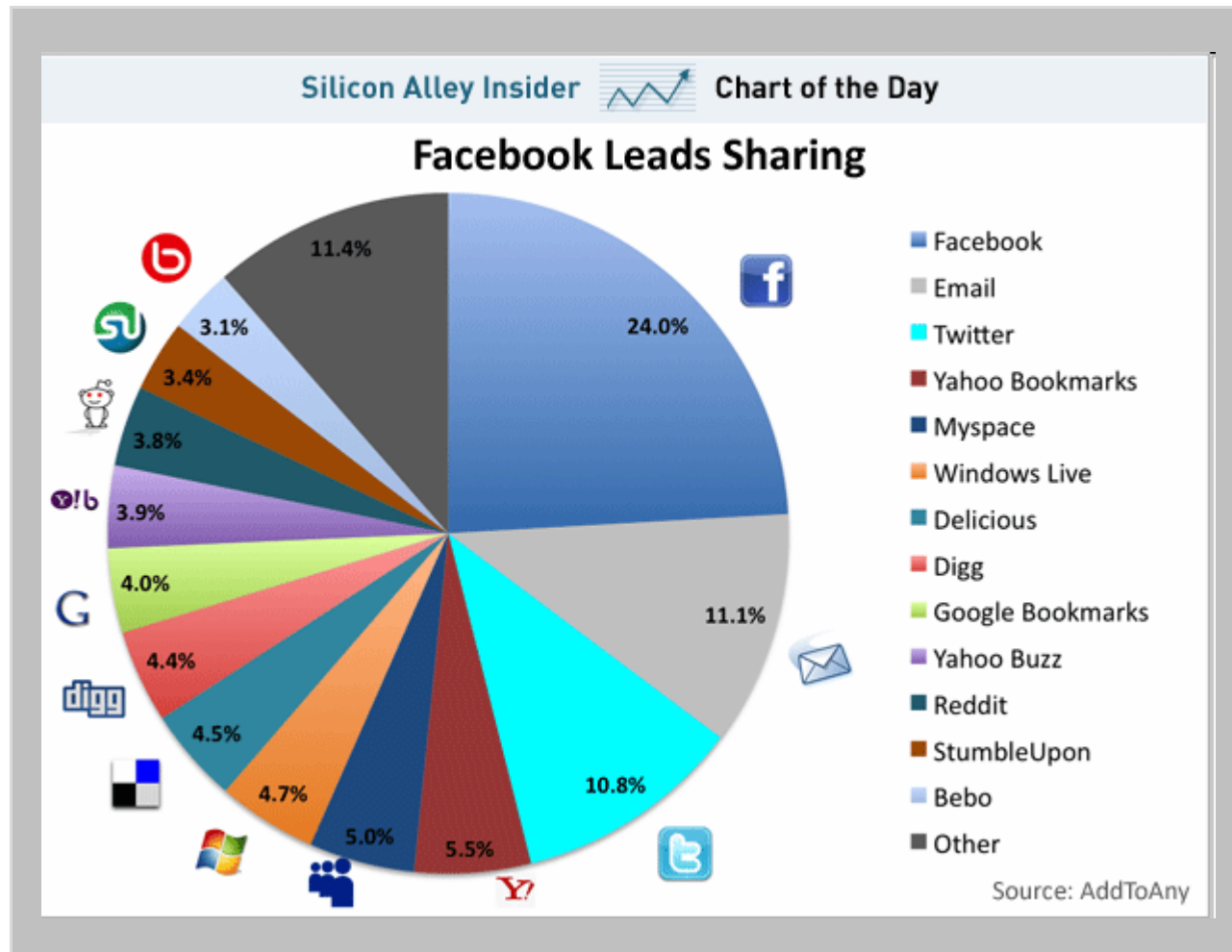
Adoption of corporate technologies



¹ERP = enterprise resource planning, CRM = customer relationship management, SCM = supply chain management.

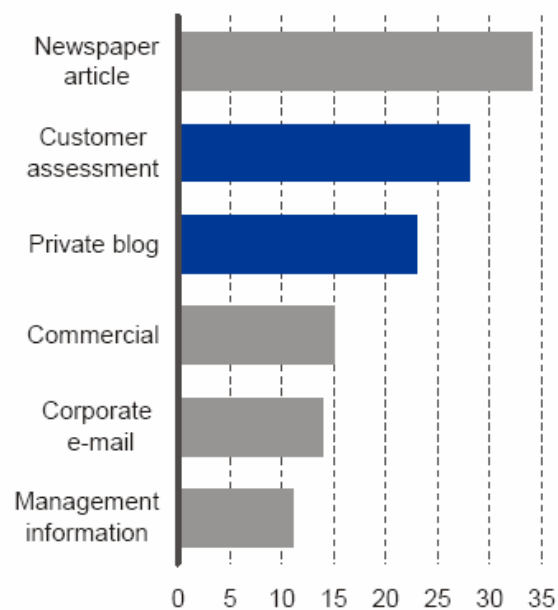
Informationsrecherche vor dem Kauf Genutzte Funktionen und Arten von Websites





Participatory network: Users trust users

Source that German web surfers trust, %



Multiple responses possible

Source: Ipsos, 2006

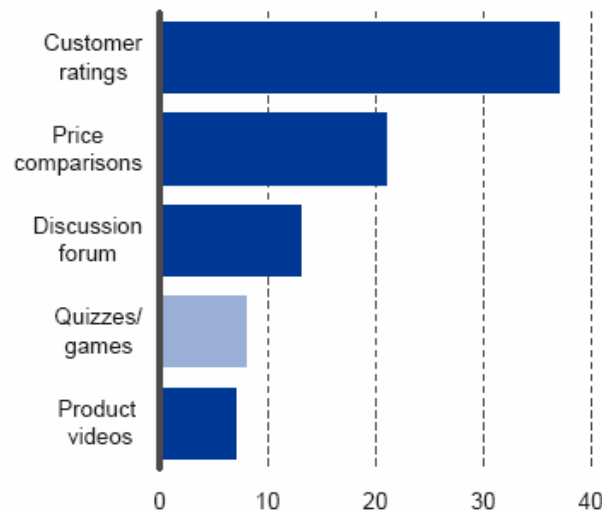
S. Heng, September 2008 · p. 6

- Opinion-based knowledge becoming more important than fact-based knowledge
 - Quality of report can often only be estimated on the criterion of topicality
- Quality is critical in terms of
 - Accuracy
 - Completeness



Heed critical factors in web applications

Content and functionality that US customers want on bank sites, %



Source: Forrester Research Inc., 2008

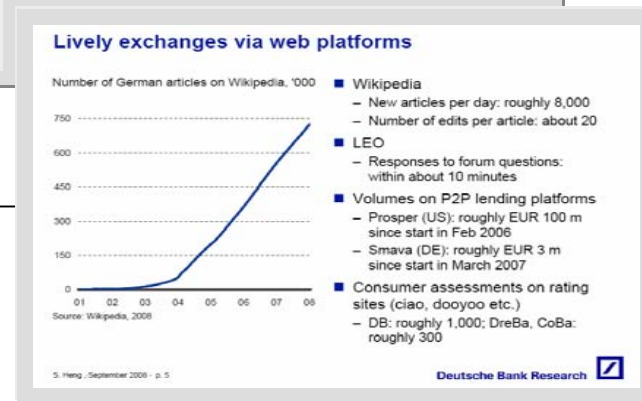
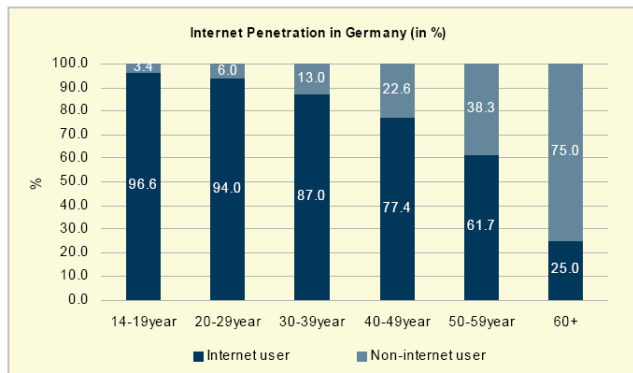
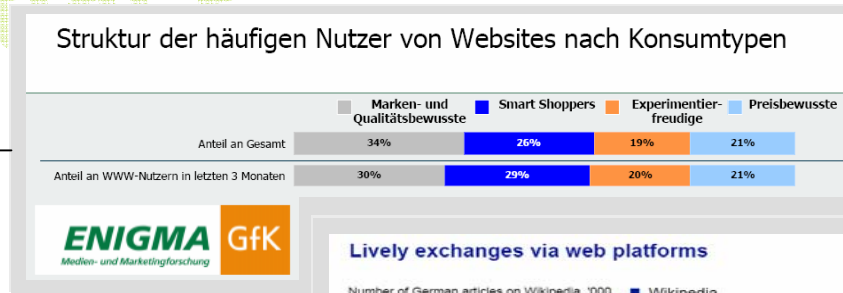
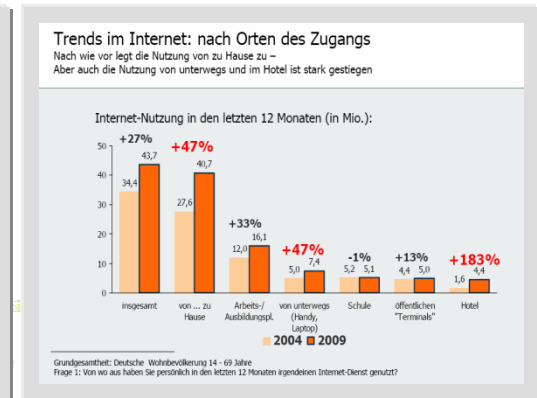
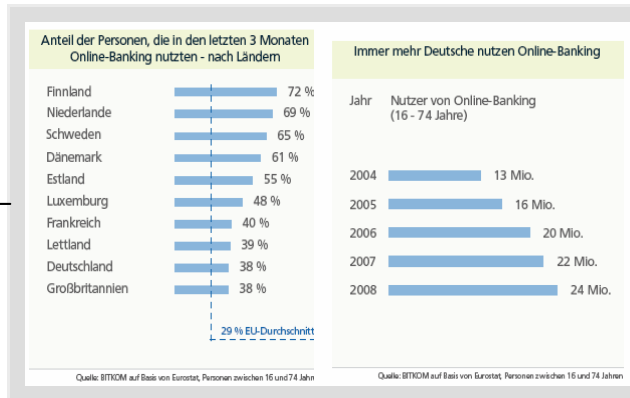
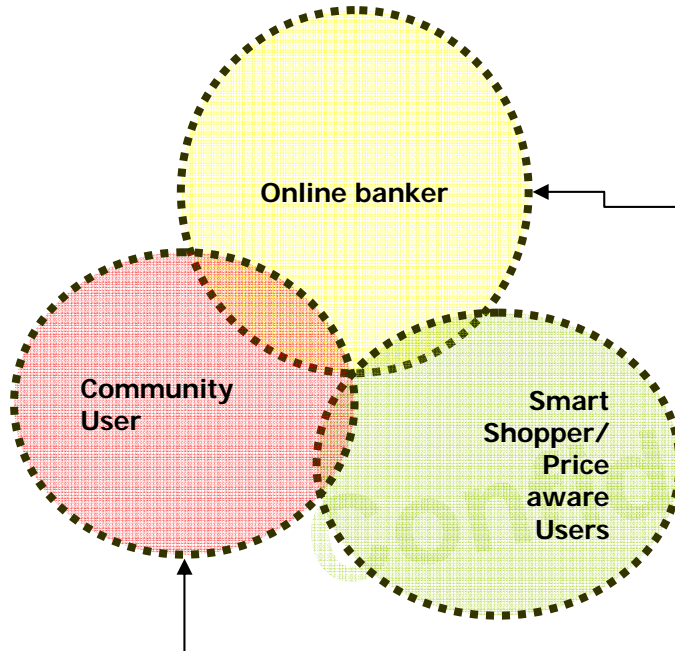
S. Heng, September 2008 · p. 11

- General demands on int./ ext. appl.
 - Ensure long-term maintenance
 - Content, response time for inquiries
 - Style and content must be authentic
 - For customers, information ranks far ahead of pure entertainment
- Demands on internal applications
 - Create incentives for employee participation
 - Leapfrog hierarchies in exchanges of information
- Demands on external applications
 - Establish guidelines for employees' communications
 - Ensure compliance with regulations

Bank & Zukunft 2007, study of the Fraunhofer IAO:

- User Ratings and user feedback are essential for winning new customers. Reduced relevance of traditional marketing campaigns.
- Customer loyalty programs increasingly take place in communities. Users trust users and independent experts.
- Viral marketing and user feedback become important sources for cross- and upselling. Increasing role of social networks as distribution channels for niche products.
- Communities and portals complement traditional marketing channels. Special focus on user generated content like presentations, videos, testimonials and showcases.
- Bank customers contribute to the creation of new innovative products and services – prosumer banking becomes reality.







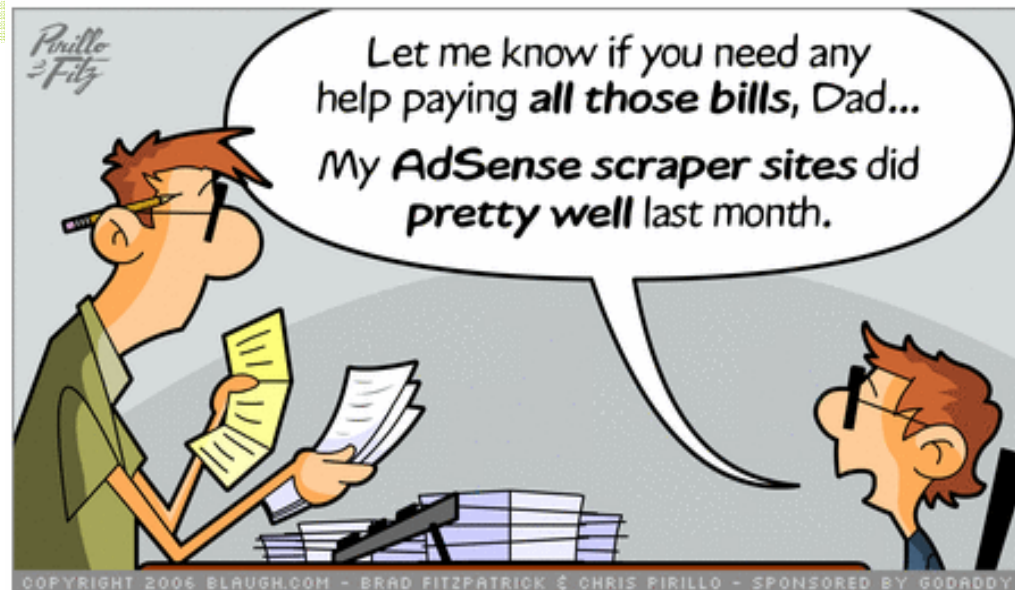
Austausch gestern (2009):

Entgegen der landläufigen Meinung, dass man sich über Geld nicht unterhält, tauschen sich Kunden sehr wohl über Erfahrungen mit Finanzdienstleistern aus. Online Plattformen bieten hierzu das passende Umfeld für einen vertrauensvollen Dialog.

Confidential Document

Austausch heute (auch 2009):

Was in anderen Lebens- und Wirtschaftsbereichen (Bücher, CDs, DVDs; Musik, Reisen etc.) bereits Einzug gehalten hat (Amazon, Ebay, HolidayCheck, Google etc.), wird auch vor der Finanzdienstleistung nicht Halt machen.



Protest gestern (2009):
Demonstration vor der Hypo Real Estate in München.
Kurzfristig viel Aufmerksamkeit – wenig nachhaltig.



YouTube
Broadcast Yourself™ Startseite Videos Kanäle Suchen

DEBTORS REVOLT BEGINS NOW!

Facebook
FidorComm Abonnements Proto

Rockerchic4God
8. September
(Weitere Informationen)

Message to Bank of America: I've decided to it's time to take a stand against the banksters' usury and greed! If our founding fathers were willing to sacrifice their LIVES for our FREEDOM, then I ...

URL
<http://www.youtube.com/watch?v=jGC1mCS4OV0>

Einbetten
<object width="428" height="344"><param name="n

Mehr von: Rockerchic4God

Ähnliche Videos

- Re: DEBTORS REVOLT BEGINS NOW!
25.232 Aufrufe
Tmfoihatlady
- DEBTORS UPDATE: BANK OF AMERICA RESPONDS!!!
177.331 Aufrufe
Rockerchic4God
- DEBTORS REVOLT ARMY: THE BATTLE PLAN!
29.008 Aufrufe
Rockerchic4God
- Kill Bank of America
6.338 Aufrufe
Bue2eape

Dies ist eine Videoantwort zu Dollar Collapse, Gold, Silver, and an Unsustainable Government. PART 1 Update - September 11th.

★★★★★ 5.320 Bewertungen 443.087 Aufrufe

Favorit Weiterleiten Playlists Melden

Video senden MySpace Facebook (weitere Freigabeoptionen)

Protest heute (auch 2009):
Video einer sehr unzufriedenen Bank of America Kundin auf Youtube. Mittlerweile haben rd. 500.000 Menschen dieses Video gesehen. Und es ist noch immer im Netz...

Und... was will denn nun
ausgerechnet eine FIDOR
BANK da anders machen?







Alles rund ums Geld in 140 Zeichen

Immer aktuell, neutral, umfassend und gespeist aus einer unglaublichen Quelle von Geld-Experten: Unser FiCoBa (Fidor Community Banking) Kanal auf Twitter.

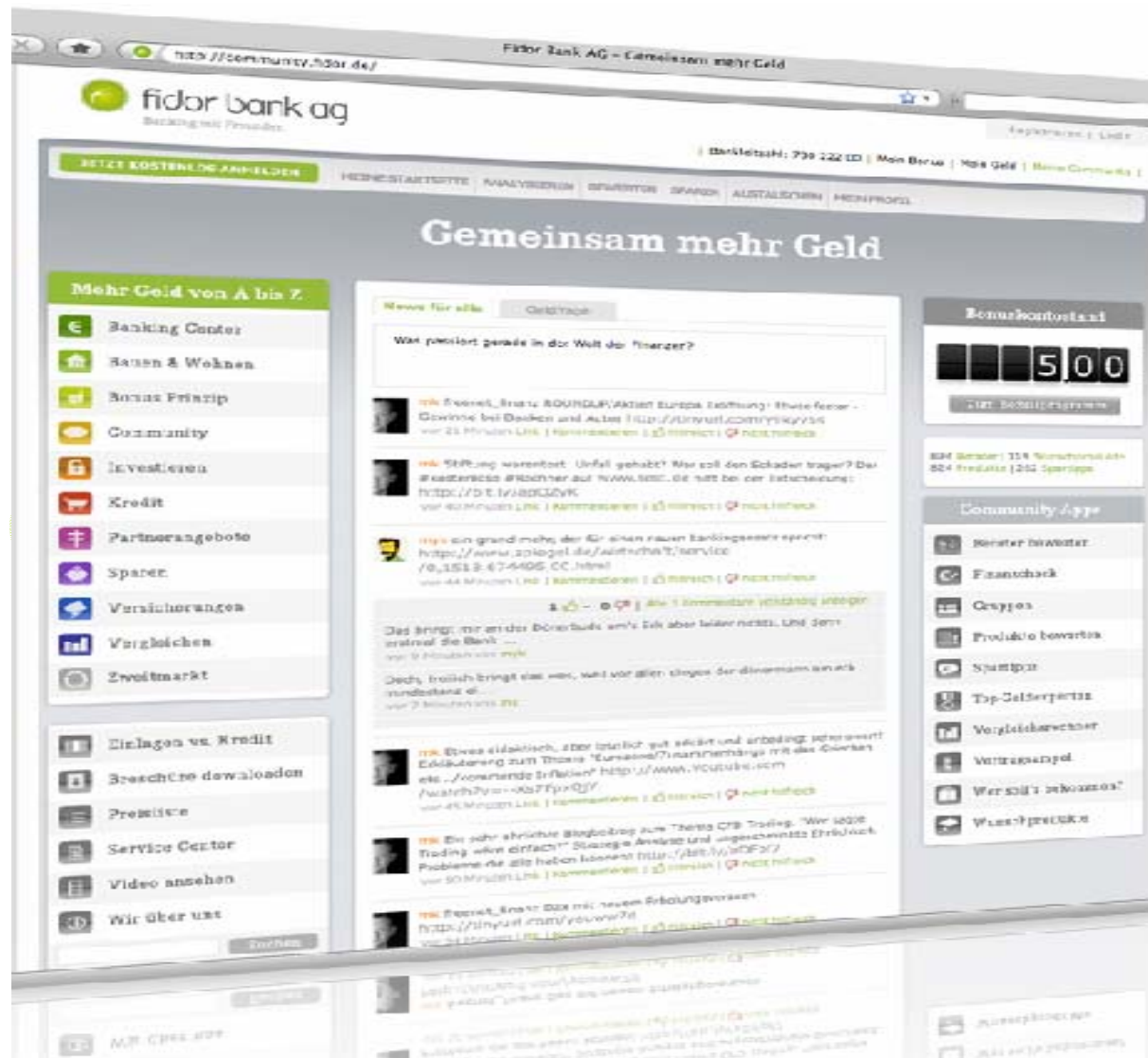
Unsere Follower erhalten so einen umfangreichen Überblick und laufend neue Anregungen wie man die persönlichen Finanzthemen optimieren kann.

document

Video als zentrales Medium
Das Management der FIDOR BANK AG nutzt Youtube, um in regelmäßigen Abständen über aktuelle Entwicklungen zu informieren.

Darüber hinaus werden die Videos diverser Video-Blogger und interessante Berichte zum Thema Geld integriert.





Sie haben sich erfolgreich angemeldet!

[BONUSAKTIONEN](#) [HÄUFIGE FRAGEN](#) [FREUNDE WERBEN](#)

Einmalige Chancen zum Mitverdienen!

Mein Bonusstand | 22.02.2010

52,80 €

Zur e-wallet

Banking-Produkte		Gesamtbonus	0,00 €
Top-Abschlußprovisionen für interessante Mehrwert-Angebote mit einmaliger Bonus-Chance!			
Ratenkredit	Vergütung für Abschluß	+ 15,00 €	
Lebensversicherung beleihen	Vergütung für Abschluß	+ 15,00 €	
Baufinanzierung	Vergütung für Abschluß	+ 100,00 €	
9% Rendite sichern schon ab €250,- Einlage	Vergütung für Abschluß	+ 15,00 €	
Liquidität zu fairen Preisen Die clevere Alternative ab 4,25%	Vergütung für Abschluß	+ 10,00 €	

Online-Aktivitäten		Gesamtbonus	10,60 €
Hier bekommen Sie Geld für Ihre Online-Aktivitäten.			
Geldfragen stellen	max. 3,00 € pro Monat	+ 0,50 €	
Spartipp anlegen	max. 2,50 € pro Monat	+ 0,50 €	
Geldexperten anlegen	max. 20,00 € pro Monat	+ 2,00 €	
Produkt bewerten	max. 5,00 € pro Monat	+ 0,25 €	
Geldfrage beantworten	max. 1,50 € pro Monat	+ 0,10 €	
Geldexperten bewerten	max. 1,00 € pro Monat	+ 0,10 €	
Wunschprodukt anlegen	max. 0,50 € pro Monat	+ 0,10 €	

Schön. Und was wollen Sie
damit erreichen?



...dass sich Kunden für Banking wieder begeistern können!
Denn jeder von uns wird sich um das eigene Geld kümmern müssen.





www.fidor.de

www.xing.com/net/ficoba

www.twitter.com/ficoba