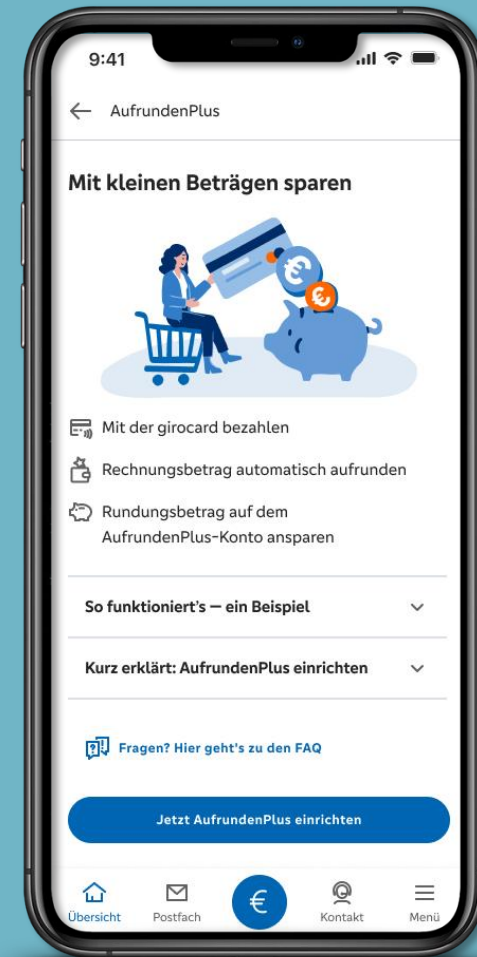




AufrundenPlus

Spare wie von selbst -
einfach.digital.flexibel.





Ansprechpartner rund um „AufrundenPlus“

Unser Team vereint die Markt- und Innovationsexpertise



in **Julian Kleinfeld**
Geschäftsmodellentwickler

julian.kleinfeld@vbml.de
0251/5005-5788



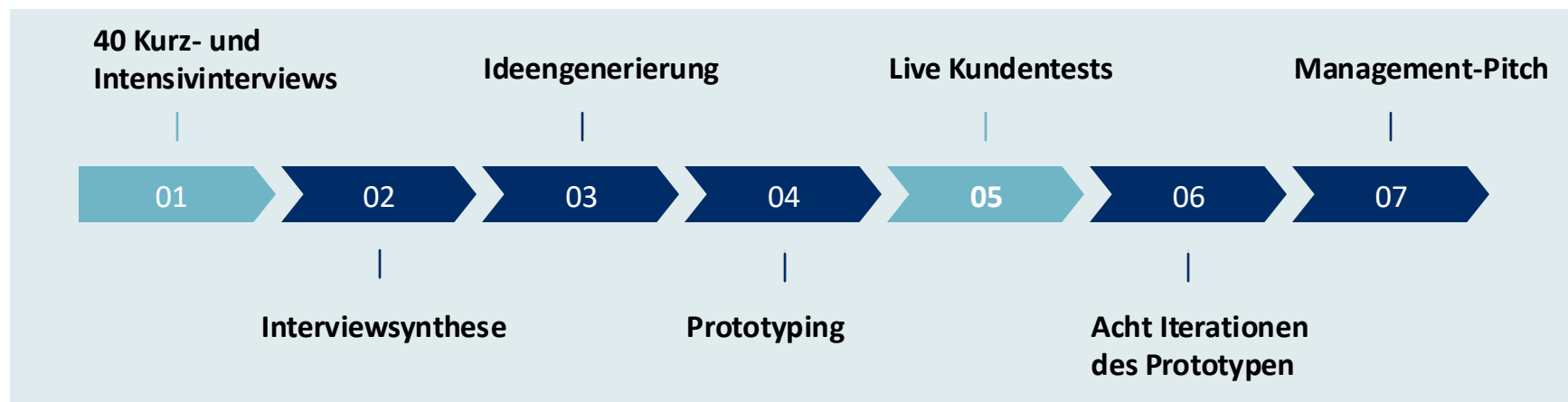
in **Helena Riemen**
Produktmanagerin

helena.riemen@vbml.de
0251/5005-5356

Vom Design Sprint zum integralen Bestandteil der VR Banking App



„Wie können wir Sparen im neuen Zinsmarkt wieder sexy machen?“ Kundenzentriert eine Antwort auf diese Frage finden



Bei der Durchführung des Design Sprints wird bewusst die Kundenperspektive eingenommen, um die Bedarfe des Kunden nachzuvollziehen und auf der Basis eine optimale Lösung zu entwickeln.

Design Sprint „Sparen neu gedacht“ Kundenzentrierte Produktentwicklung





„Die Höhle der Löwen“ bei der Volksbank im Münsterland eG

AufrundenPlus pitchen





Kundenfokus



AufrundenPlus

„Kundisch“ fokussiert: Was bewegt unsere Kunden?

„Sparen? Kann ich maximal mit **kleinen Beträgen**.
Ist mir schon wichtig, **vergesse ich aber viel zu oft.**“

„Mein Sparschwein wird immer weniger gefüttert,
da ich **fast alles mit Karte zahle.**“

„Ich **entscheide für mich selbst**.
Auch bei meinen Finanzen.“

„Sparen sollte **einfach sein.**“



Lösung



„AufrundenPlus“ ist die innovative Lösung für Privatkunden
Sparen wie von selbst: einfach.digital.flexibel.



Verbindet Aufrunden mit nachhaltigem Sparen

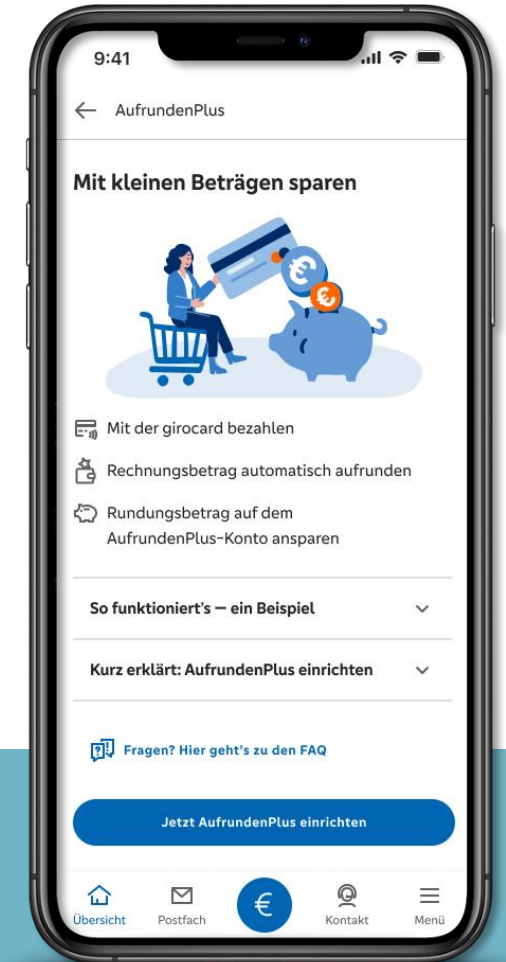


Ermöglicht es unseren Kunden, sich ihre persönlichen Wünsche zu erfüllen



Modernes und niedragschwelliges Banking: Einrichtung mit wenigen Klicks

Mit „AufrundenPlus“ sparen Kunden bei jeder Zahlung mit der girocard wie von selbst und bleiben nachhaltig motiviert.



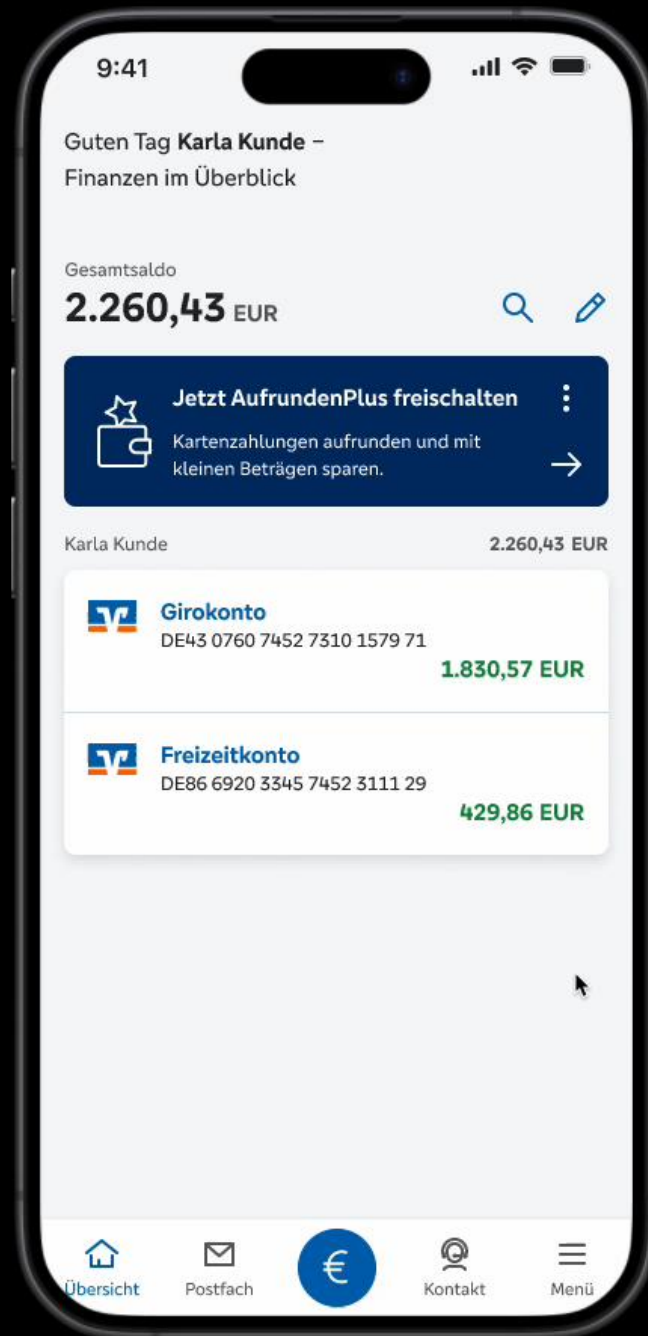
Aktuelle Abschluss-Strecke



Karla Kunde

Vom Kunden zum Fan ihrer Volksbank







Karla Kunde Vom Kunden zum Fan ihrer Volksbank



Wunsch nach
Städtetrips erfüllt:
Erlebnis geschaffen!



So macht
Kaffee trinken
noch mehr Spaß!



Sparstufen



Vom Produkt zur Plattform Mit den drei Sparstufen

1.

Aufrunden:

- Auf den nächsten vollen €
- Aufrunden-Multiplikator

2.

Dauerauftrag:

- Niedrigschwellige Anlage
- Nur zwei Klicks

3.

Cross Selling:

- Anbindung an Impulsmanager
- OKP Prozesse wie Mitgliedschaft





Vermarktung



Wir fokussieren uns auf Kunden, die ...

- ... wie von selbst ein Vermögen einfach und flexibel aufbauen wollen
- ... bislang wenig gespart oder alles verkonsumiert haben
- ... wir aus Effizienz- und Kostengründen nicht aktiv beraten (können)



Go-To-Market (B2C)

Unsere Kunden und Mitglieder begeistern



Zielgruppen

- Clusterbildung von drei Zielgruppen mithilfe von Data Science-Expertise anhand soziodemografischer und verhaltenstypischer Merkmale



Kanalaaffine Kundenansprache

- Impulsmanager
- Werbeanzeige direkt in der VR-Banking App
- Homepage, GDN / SEA/ SEO
- Social Media (Ads) und Influencer-Marketing
- E-Mailing und Selfmailer
- Filialausstattung



Kundenreise Produktaffinität

- nach Produktstart: Definition der Produktaffinität anhand von echten Abschlüssen
- Zielgruppenschärfung und Gewinnung von AufrundenPlus-Neukunden



Kommunikationspakete für „AufrundenPlus“ von regional zu bundesweit



36 ATRUVIA



Aktionspläne im Impulsmanager

Visuals und Texte für drei B2C Zielgruppen

POS-Ausstattung (GAA, KTA, Plakat)

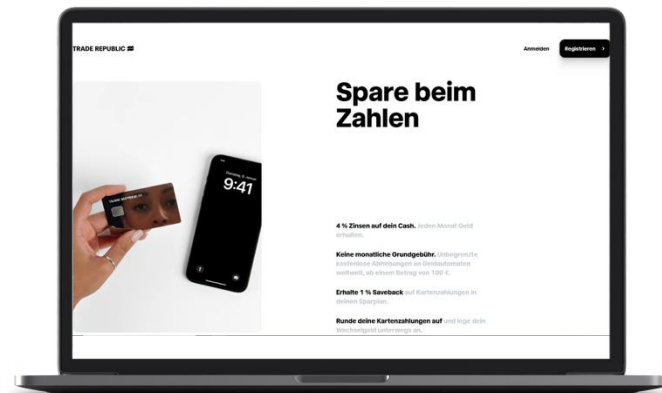
Content für SocialMedia und Homepage

Wettbewerbsanalyse

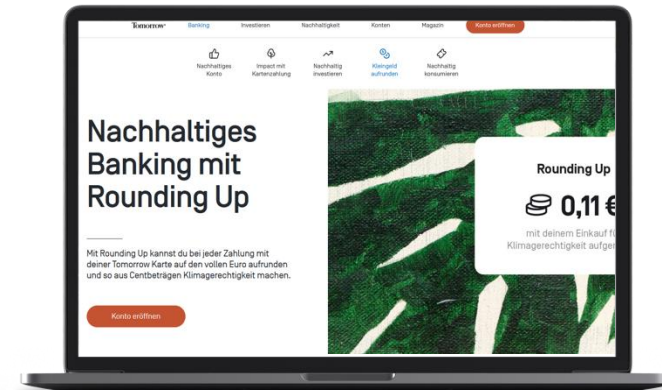


Ergebnisse der Wettbewerbsanalyse

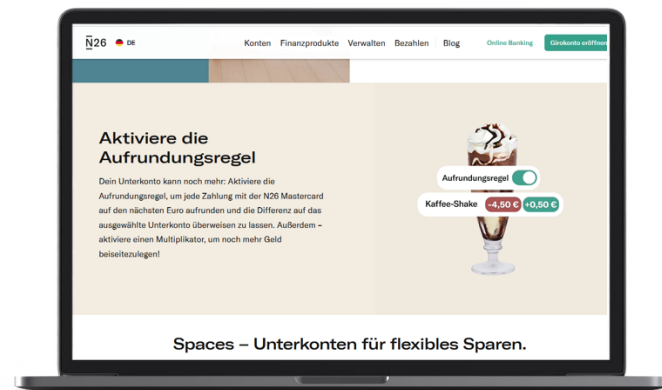
Attraktive Aufrundungsfunktionen am Markt erhöhen den Handlungsdruck



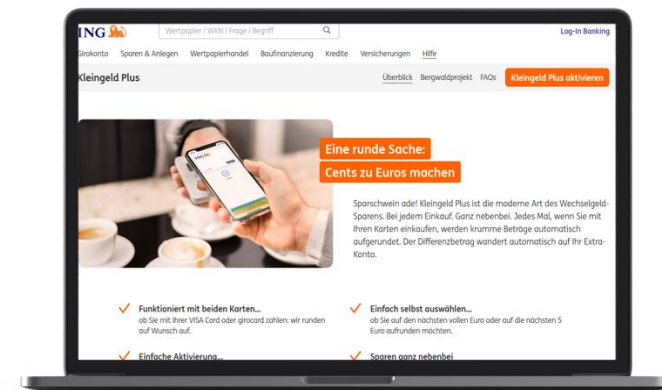
**TRADE
REPUBLIC**



Tomorrow



N26



ING



Win-Win



Mehrwerte für Kunde & Vertrieb

Win-Win



... für unsere
Kunden

Mit kleinen und großen
Beträgen

Sparen wie von selbst

Rendite & Flexibilität

Langfristig motiviert



... für Volksbanken

Kundenbindung

Kundengeneriertes
Passivwachstum

Entlastung durch
Self-Service

Imagesteigerung



Roadmap der technischen Entwicklung



„AufrundenPlus“ - Roadmap technische Meilensteine





Ansprechpartner rund um „AufrundenPlus“

Unser Team vereint die Markt- und Innovationsexpertise



in **Julian Kleinfeld**
Geschäftsmodellentwickler

julian.kleinfeld@vbml.de
0251/5005-5788



in **Helena Riemen**
Produktmanagerin

helena.riemen@vbml.de
0251/5005-5356

