

عنوان مقاله:

کسی مزیت رقابتی در ارائه خدمات بانکی با استفاده از رویکرد بانکداری اختصاصی

محل انتشار:

اولین کنفرانس ملی مهندسی برق اصفهان (سال: 1391)

تعداد صفحات اصل مقاله: 6

نویسندگان:

سلیمان ولی محمدی - دانش آموخته کارشناسی ارشد مهندسی مکترونیک دانشگاه آزاد اسلامی واحد مجلسین

احمدرضا شکرچی زاده اصفهانی - استادیار و عضو هیئت علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد نجف آباد

وحید صادق زاده - دانش آموخته کارشناسی ارشد مهندسی مکترونیک دانشگاه آزاد اسلامی واحد مجلسی

محسن حاجیان فرد - دانش آموخته کارشناسی ارشد مهندسی مکترونیک دانشگاه آزاد اسلامی واحد مجلسی

خلاصه مقاله:

به منظور برقراری روابط بلندمدت با مشتریان ویژه و ایجاد ارتباطی فراتر از محدودیت‌های بانکداری سنتی، همچنین ارائه خدمات و محصولات مایی متناسب با نیازهای خاص این دسته از مشتریان، عملیات باکتری اختصاصی طراحی و در شعب منتخب به اجرا درآمده است. با راه‌اندازی باکتری اختصاصی کلیه امور مالی مشتریان که سهم مناسبی در منابع و درآمدهای با یک دارند مدیریت می‌گردد و به مشتریان اطمینان داده می‌شود که بانک را به عنوان وکیل مورد اعتماد خود در کلیه حوزه‌های مالی و غیر مالی در کنار خود ببیند و در تمام تصمیم‌گیری‌ها ایچ فضای کسب و کار مشتری را تحت تأثیر قرار می‌دهد از مشاوره‌ها و خدمات بانک بهره‌مند شوند. با روی کار آمدن بانک‌های خصوصی، فرهنگ بانکداری در ایران دچار تحولات عمده گردید نوبت بانکداری سنتی و جزیره‌ای به سرعت به بانکداری الکترونیک تغییر ماهیت داد. کارت‌های با یکی وارد شبکه بانکی کشور گردید. هم‌زمان با شدت گرفتن رقابت میان بانک‌ها و شدید شدن خدمات با یکی دایک‌ها به فکر ایجاد تمایز با هدف حفظ و جلب مشتریان اثربخش و به عبارتی ثروتمند افتادند. از جمله مباحث مربوط به ایجاد باجه مشتریان ویژه، باشگاه مشتریان ویژه من ... با این هدف در بانک‌ها ایجاد گردید که آن را می‌توان گامی مهم در راستای ایجاد بانکداری اختصاصی در دوره گذار از بانکداری سنتی به بانکداری نوین نامید. در این مقاله سعی شده است علاوه بر معرفی بانکداری اختصاصی و مزایای آن از دیدگاه‌های مختلف با توجه به اهمیت بحث سودآوری در بانک‌ها و بررسی راهکارهای کسب سود، و راه‌ها و منابع افزایش سود بانک بررسی شود.

کلمات کلیدی:

با اینکه، بانکداری اختصاصی، مشتری، مزیت رقابتی

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/236979>

