

LU03.L02 - Prozessarten in der Realität erkennen

- **Kernprozesse/Schlüsselprozesse:** Grosser Kundennutzen und grosser Unternehmensbeitrag
 - Fabrikation eines Verkaufs-Produktes in der Fabrik
 - Kontoführung bei der Bank
 - Kundenberatung als Dienstleistung
 - Darlehensvergabe
 - Finanzberatung
 - Tresor-Service
 - Filialbetrieb
- **Prozesse mit Hebelwirkung:** Wichtig für das Unternehmen, liefern jedoch keinen unmittelbaren/direkten Kundennutzen
 - Kundenberatung im Investmentbanking → Kauf von Aktien
 - Marketing
 - PR = Public Relation, „tue Gutes und sprich darüber“
 - PR im Social Media
 - Ausbildung von Lehrlingen
 - StuCard (Kantonalbanken) für Jugendliche
 - KeyClubPoints (UBS)
- **Unterstützende Prozesse:** Wenig Kundennutzen und kleiner Unternehmensbeitrag
 - TX (Transaction) Monitoring gegen Geldwäsche
 - IT-Services
 - Bilanzerstellung / Buchhaltung
 - HR
 - Kantine
 - Risikomanagement für Kunden
 - E-Banking
- **Opportunistische Prozesse:** Hoher Kundennutzen, geringer Unternehmensbeitrag
 - Reparatur-Service als Kundenbindung und Service
 - Sponsoring
 - Übernahme der Konkurrenz (UBS → CS)
 - TWINT
 - Rechnungssplitting bei TWINT
 - Self-Terminals

From:
<https://wiki.bzz.ch/> - **BZZ - Modulwiki**

Permanent link:
https://wiki.bzz.ch/de/modul/m254_v2025/learningunits/lu03/loesungen/prozessarten

Last update: **2025/02/03 10:44**

