

Od 15 listopada oferta produktowa placówek BZ WBK Partner poszerzyła się o całą gamę produktów dla przedsiębiorstw. Klienci będą mogli skorzystać z rachunków bieżące w ramach Taryfy Biznes Pakiet MINI, OPTI i MAXI, Taryfy dla Agrobiznesu oraz Taryfy dla Wolnych Zawodów, usług bankowości elektronicznej BZWBK24, kart debetowych Visa Business Electron BZ WBK, lokat 7- i 14-dniowej

oraz lokaty Biznes Impet 1-, 3-, 6- i 12-miesięcznej oraz kredytów, które jako jedyne z wymienionych produktów oferowane są w rozbudowanym pośrednictwie (Partner ofertuje Klienta, kompletuje wraz z nim wszystkie wymagane dokumenty, natomiast sprzedaż kredytu finalizowana jest z dedykowanym specjalistą w oddziale własnym Banku).

Patrząc z perspektywy czasu wprowadzenie produktów dla przedsiębiorstw odbyło się inaczej niż w przypadku produktów dla klientów indywidualnych. O ile te były wdrażane sukcesywnie, po kolei, to w przypadku produktów dla firm Bank Zachodni WBK wdrożył cały pakiet produktowy, który odpowiada na potrzeby rynkowe małych przedsiębiorstw.

„Od kilku miesięcy trwały prace nad wdrożeniem do sprzedaży w placówkach partnerskich produktów dla przedsiębiorstw. Jest to kolejny krok na drodze do integracji sieci oddziałów własnych i placówek partnerskich. Dzięki rozszerzeniu oferty nasi Partnerzy są teraz jeszcze bliżej oddziałów, a nowa poszerzona oferta pozwoli pozyskać Klientów z nowego segmentu” – tłumaczy Kamil Polikowski, dyrektor Biura Rozwoju Placówek Partnerskich. - „Ponadto wprowadzenie produktów dla przedsiębiorstw sprawiło, że nasz system jako całość jest nie tylko o wiele bardziej bogaty i atrakcyjny dla aktualnych i potencjalnych franczyzobiorców, ale stał się praktycznie systemem kompletnym, zamkniętym. Ma taki kształt jaki planowaliśmy i do jakiego zmierzaliśmy przez ostatnie kilkanaście miesięcy. Teraz możemy powiedzieć, że oferta partnerska w sposób całościowy odpowiada na potrzeby rynkowe klientów indywidualnych i małych przedsiębiorstw” – dodaje Kamil Polikowski.

Dzięki nowym produktom Partnerzy otrzymują możliwość poszerzania bazy swoich klientów i sukcesywnego budowania coraz większej sprzedaży w swoich placówkach. W ten sposób Bank dostarcza swoim franczyzobiorcom możliwość generowania przychodów w nowym segmencie rynku.

BZ WBK