

Digitalscan Auswertung

für die Firma Testfirma, Kommerzmitarbeiter der Sparkasse Amstetten
Durchgeführt von Michael Achleitner am 26.05.2021

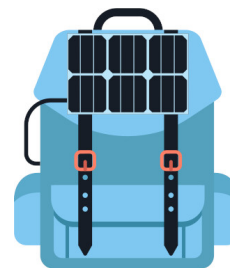
17 %



Kundengewinnung

Digitalisierungs-Spaziergänger:
Recherchieren Sie Ihre digitale Zielgruppe
und finden Sie heraus über welche online
Kanäle diese erreichbar sind.

0 %



Leistungsangebot

Digitalisierungs-Spaziergänger: Schaffen
Sie ein Bewusstsein für die digitale Welt
und deren Chancen und Risiken.

33 %



Leistungserstellung

Digitalisierungs-Wanderer: Vereinfachen
oder verbessern Sie Arbeitsaufgaben
durch den Einsatz von digitalen
Werkzeugen.

17 %



Erfolgsgenerierung

Digitalisierungs- Spaziergänger:
Analysieren Sie Ihre Leistungen
hinsichtlich möglicher
Digitalisierungsmöglichkeiten.

Ihre Antworten

Kundengewinnung

Was wissen Sie über Ihre Kunden und wofür setzen Sie dieses Wissen ein?

Wir legen Kundendaten strukturiert in einer Kundendatenbank ab

Wie wichtig sind Digitalisierungsmaßnahmen für Ihre Konkurrenzfähigkeit?

Wir verwenden noch keine digitalen Tools

In welcher Intensität setzen Sie digitale Tools für die Kundenbindung ein?

Wir betreiben eine Homepage

Wie nutzen Sie digitale Tools um Kunden zu gewinnen?

Wir sind Teil eines regionalen Wirtschaftsnetzwerks

Leistungsangebot

Wie fließt die Digitalisierung in die langfristige Planung ein?

Uns ist nicht klar wie die Digitalisierung nutzbar ist

Inwiefern begünstigt Digitalisierung Ihren Geschäftsausbau?

Unsere Leistungen (Produkte/Services) werden traditionell erbracht

Welche Rolle spielen Daten im Geschäftsmodell?

Wir haben eine Datenablage die kaum genutzt wird

Wie beziehen Sie Kunden in die Weiterentwicklung des Unternehmens ein?

Kunden werden bei uns nicht in die Produkt- oder Serviceentwicklung einbezogen

Leistungserstellung

Wer kümmert sich um das Thema Digitalisierung?

Dafür ist bei uns noch niemand zuständig

Wie stark sind die Abläufe automatisiert?

Wir setzen punktuell technische Werkzeuge ein

Wie umfangreich beschäftigen Sie sich mit Digitalisierung?

Wir sind Anwender digitaler Werkzeuge

Wie intensiv werden digitale Werkzeuge verwendet?

Wir nutzen Tools für die Kommunikation

Erfolgsgenerierung

Inwiefern ermöglicht Ihnen die Digitalisierung mehr Flexibilität um Geld zu verdienen?

Wir lagern über digitale Tools Teile der Arbeit zum Kunden aus

In welcher Form erweitern digitale Tools Ihre Arbeitsergebnisse?

Unser Produkt (Leistung) wird durch Sensoren und Software aufgewertet

Welches Verhältnis besteht zwischen Ressourceneinsatz und verwertbarem Output?

Unsere Kosten steigen proportional mit den Umsätzen

In welchem Verhältnis stehen digitale Leistungen zu persönlichen Leistungen in Ihrem Unternehmen?

Unsere Leistung wird vorwiegend persönlich erbracht