

## Digital Product & Business Model

Erweiterung des Produktportfolios durch eine Personal Financial Management (PFM) Applikation

Type of Company  
**Finanzdienstleister**

Company Name  
-

### Die Herausforderung

Das Unternehmen möchte sein Produktportfolio durch eine Personal Financial Management Applikation erweitern. Die 4C GROUP unterstützt bei der Konzeption.

### Das Vorgehen

- **Ganzheitliche Begleitung der Produktkonzeption:** Die 4C GROUP unterstützt den gesamten Prozess der Produktkonzeption.
- **Analyse der Zielgruppen und Ableitung von Customer Personas:** In Zusammenarbeit mit dem Kunden werden Zielgruppen analysiert und Customer Personas entwickelt.
- **Definition von Nutzenversprechen:** Jeweilige Nutzenversprechen werden basierend auf den Customer Personas definiert.
- **Konzeption der Produktfeatures:** Basierend auf den definierten Personas und Nutzenversprechen werden die Produktfeatures konzeptioniert.
- **Entwicklung der Plattform:** Die Vorgehensweise zur Entwicklung der Plattform wird erarbeitet.
- **Geschäftsmodell und Wettbewerbsanalyse:** Abschließend wird das Geschäftsmodell definiert und eine Wettbewerbsanalyse durchgeführt.



## Das Ergebnis



Erweiterung des Produktportfolios durch eine Personal Financial Management (PFM) Applikation.



Verbesserung der individuellen Liquiditätsverwaltung für Nutzer durch Prognosen zukünftiger Kontostände.



Erhöhung der Attraktivität der Applikation durch gamifizierte Features.

## Ihre Vorteile

Das Projekt brachte dem Kunden mehrere Vorteile. Durch die Erweiterung des Produktportfolios mit einer Personal Financial Management (PFM) Applikation konnte die Kundenbindung erheblich gesteigert und zusätzlicher Erlös generiert werden. Die genaue Identifikation der Kundenprobleme und die Anpassung der Applikationsfeatures an die Bedürfnisse der Personas führten zu einer erhöhten Attraktivität der Applikation für die Endnutzer.

Die umfassende Markt- und Umfeldanalyse ermöglichte eine effiziente Marktpositionierung und die Entwicklung einer einzigartigen Value Proposition, die sich deutlich von den Wettbewerbern abhebt. Außerdem wurde das Produkt durch User Research, Testing und Prototyping validiert und optimiert, wodurch sichergestellt wurde, dass es den Bedürfnissen des Marktes entspricht. Die 4C GROUP unterstützte den Kunden in verschiedenen Entwicklungsphasen mit ihrer breiten Erfahrung in digitalen Produkten und Geschäftsmodellen, was eine effektive und zielgerichtete Konzeption und Umsetzung des Projekts ermöglichte.

## Ihre Beifahrer auf Zeit



**Jörg Bassen**  
Senior Partner

Mobil: +49 89 599 882 0  
joerg.bassen@4cgroup.com



**Felix Hesse**  
Partner

Mobil: +49 69 269 249 0  
felix.hesse@4cgroup.com

### Office München

Elsenheimerstraße 55a  
D-80687 München  
Telefon +49 89 599 882-0

### Office Berlin

Französische Straße 8  
D-10117 Berlin  
Telefon +49 30 747 82 98-0

### Office Frankfurt

MesseTurm  
D-60308 Frankfurt  
Telefon +49 69 269 249-0

### Office Düsseldorf

Sky Office  
Kennedydamm 24  
D-40476 Düsseldorf