Облікова картка ДіР

I. Загальні відомості

Державний обліковий номер: 0217U000047

Державний реєстраційний номер: 0116U007208

Особливі позначки: відкрита

Дата реєстрації: 16-01-2017

II. Етап виконання ДіР

Номер етапу: 1

Назва етапу: Аналіз процесів формування взаємовідносин банків з клієнтами

Початок етапу: 05.2016

Закінчення етапу: 12.2016

Вид звітного документа: Остаточний звіт

III. Відомості про виконавця ДіР

Повне найменування юридичної особи (або ПІБ фізичної особи): Одеський національний економічний університет

Код за ЄДРПОУ: 02071079

Місцезнаходження:

Форма власності:

Сфера управління: Міністерство освіти і науки України

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

Розмір організації:

Телефон: (048)723-05-89

IV. Відомості про співвиконавців ДіР

V. Відомості про замовника ДіР

Повне найменування юридичної особи (або ПІБ фізичної особи): ТОВ "Кайман-Північ"

Код за ЄДРПОУ: 38759184

Місцезнаходження:

Форма власності:

Сфера управління:

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

Розмір організації:

Телефон: (067) 559-60-86

VI. Джерела, напрями та обсяги фінансування ДіР

Підстава для проведення ДіР: 52 - договір з вітчизняною організацією (органами місцевої ради, фондом, асоціацією, концерном тощо)

Напрям фінансування: 2.2 - прикладні дослідження і розробки

Джерела фінансування

7722 - кошти підприємств, установ, організацій України

Фактичний обсяг фінансування (тис. грн.): 10

VII. Відомості про ДіР

Назва роботи українською:

Організація взаємовідносин банку з клієнтами

Назва роботи англійською:

Organization of the 'bank-customer' relationships

Реферат українською:

У процесі виконання дослідження встановлено недостатність розробок категоріального апарату маркетингу взаємовідносин. Формування клієнтоцентричного підходу в діяльності банку має формуватись на базі чіткого розуміння змісту, складових та факторів взаємовідносин банку з клієнтами. Виділені ключові відмінності між термінами взаємовідносини та взаємодія між банком і клієнтом.

Реферат англійською:

During the study it was found an insufficient development of categorical supply of relationship marketing. Formation of a customer-centric approach in the banking should be formed on the basis of a clear understanding of the content, components and factors of the bank's relationship with customers. It was considered key differences between 'relationship' and 'interaction' between the bank and the client.

Індекс УДК: 336.71, 336.71:658.8

Коди тематичних рубрик: 06.73.55

Керівники роботи

Власне Прізвище Ім'я По-батькові: Кузнєцова Людмила Вікторовна

Науковий ступінь:

Вчене звання:

Ідентифікатор ORCID ID:

Додаткова інформація:

VIII. Наукова (науково-технічна) продукція (НТП)

Назва НТП українською: Організація взаємовідносин банку з клієнтами

Назва НТП англійською: Organization of the 'bank-customer' relationships

НТП, яку передбачалося створити:

Причини, через які НТП не було створено:

Отримані результати: Економіка

Галузь застосування: Економіка

Реєстраційний номер картки технології:

Опис НТП: Наукова робота присвячена проблемам зростання конкуренції, стандартизація послуг, зниження довіри до банківської системи, низька ефективність впливу на процес залучення цінової політики стали передумовами формування нових стратегій управління взаємодією з клієнтами, які мають включати: інтеграцію всіх каналів комунікацій з клієнтами для збору необхідної інформації про покупців, підвищення якості роботи з клієнтами для збільшення їх лояльності, персоналізацію спілкування з потенційними клієнтами та пропонування їм тих послуг, які відповідають їх потребам. Розроблені методичні підходи щодо управління взаємовідносинами банку з клієнтами.

Соціально-економічна спрямованість НТП:

Вплив НТП на довкілля:

Впровадження НТП: Впроваджено

Практична реалізація НТП

Початок етапу: 2016 рік

Закінчення етапу:

Споживачі продукції: ОНЕУ

Перспективні ринки: Україна

Характер співробітництва з інвестором

Потрібний обсяг інвестицій, тис. грн.:

Права, що надаються інвестору після завершення роботи:

Наявність бізнес-плану:

Техніко-економічне обгрунтування:

Потенціальний обсяг продажу, тис. грн.:

Очікуваний термін окупності (років):

Додаткова інформація:

IX. Бібліографічний опис

Статті - 4

X. Заключні відомості

Керівник юридичної особи Звєряков Михайло Іванович

Перелік осіб-виконавців

Завадська Д.В.

Коваленко В.В.

Відповідальний за підготовку облікових документів

Телефон

Реєстратор

Керівник відділу УкрІНТЕІ, що є відповідальним за реєстрацію наукової діяльності

