Перегляд цінової політики

Збільшення обсягів надання послуг

Зниження собівартості

Сучасність технологій

Впровадження нових послуг

Проведення рекламної політики

Виконання маркетингової політики

Найважливіша цінність КРЕДОБАНКу – КЛІЄНТ

Підвищення якості послуг

Досягнення високого фінансового результату

Сильна позиція на роздрібному та корпоратив-ному ринку

Модернізація обладнання

Найм кваліфікованих кадрів

Найм кваліфікованих кадрів

Залучення коштів для модернізації

Підвищення кваліфікації працівників

Підвищення каліфі-кації персо-налу

Виготовити новий продукт

Оцінити наявні можливості

Ідентифікувати потреби клієнта

Збільшення кількості споживачів

Пошук вигідних кредиторів

Пошук вигідних інвесторів

Додаток А. Дерево цілей РФ ПАТ «Кредобанк»