

# Prípadová štúdia - ZUNO bank

## Top 3 KPIs- splnené

- Implementácia stabilného systému pre e-learning, ktorý môže ZUNO využívať aj na ďalšie kurzy
- Vytvorenie prvého e-learningového kurzu pre viac ako 100 business partnerov
- Zaškolenie ľudí zo ZUNO do vytvárania e-learningových kurzov.

+421 2 456 99 999    Obchodné miesta    Help centrum    Online banking

**ZUNO**    ÚČTY    ÚVERY    SPORENIA    KARTY    POISTENIE    MOBILNÉ APLIKÁCIE    Otvorte si účet >

**-40%**

POVIEME VÁM TO NA ROVINU:  
**NEVÝHODNÉ ÚROKY VÁM NA PÔŽIČKÁCH ZOSEKÁME AŽ O 40 %**

Refinancujte a plaťte menej.

Spočítajte si to >



# O klientovi

**Názov spoločnosti:** ZUNO BANK AG, pobočka zahraničnej banky

## Zadanie/Výzva

- Implementovať system, ktorým sa zavedie e-learning v ZUNO bank
- Vytvoriť školenie pre ZUNO obchodných partnerov a ich následné testovanie

## Riešenie

V prvej fáze sme vybrali vhodné serverové riešenie pre implementáciu e-learningového systému (LMS), tak aby systém “bežal svižne” aj pri vysokom zaťažení.

V druhej fáze sme implementovali a customizovali LMS riešenie Moodle tak aby vyhovoval spoločnosti ZUNO

V tretej fáze sme vytvorili školenie a následné pokročilé testovanie užívateľov.

Následne sa systém otestoval a spustil do plnej prevádzky.



NAVIGÁCIA V TESTE

1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24				

Ukončiť pokus ...

**Otázka 1**  
Eliša  
nezodpovedané  
Max. hodnotenie  
1,0  
🚩 Flag question  
🔗 Upraviť otázku

Ktorý dokument je neoddeliteľnou súčasťou Rámcovej zmluvy/Žiadosti o PÔŽIČKU?

Vyberte jednu alebo viac:

- 1. Kópia pasu s viditeľnou fotografiou klienta
- 2. Potvrdenie o pracovnom pomere od zamestnávateľa
- 3. Vyhlásenie o daňovom domicile na území SR
- 4. Kópia občianskeho preukazu z oboch strán

# Výsledok

**Obdobie:** 20.9.2015- 20.10.2015

**Počet otestovaných business partnerov:** 100 ľudí

## Zhodnotenie spolupráce

“Spolupráca s firmou IMPLEMENTO pri zavedení lacnejšieho, rýchlejšieho a efektívnejšieho spôsobu vzdelávania bola pre ZUNO prínosom. Vďaka tejto spolupráci sme dosiahli vytýčené ciele, čo sa prejavilo v ušetrených financiách na vzdelávaní a aj zvýšenou rýchlosťou v zaškolovaní obchodných partnerov. Požadovali sme zavedenie online vzdelávania a s výsledkami sme veľmi spokojní. Naša spolupráca bude určite pokračovať aj v budúcnosti.”

Ján Bača - Head of Sales at ZUNO BANK