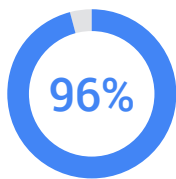


HSBC ist mit mehr als 1000 global beschäftigten Marketing Mitarbeitern eine der größten Bank- und Finanz-Service-Organisationen der Welt. Das Netzwerk von HSBC erstreckt sich über 7.500 Büros in über 80 Ländern und Gebieten in Europa, im asiatischen-pazifischen Raum, Nord- und Südamerika, dem Nahen Osten und Afrika.

[www.hsbc.co.uk](http://www.hsbc.co.uk)

#### Die globale Kohorte:

- Teilnehmer aus Asien, Nahost, den Vereinigten Staaten, Kanada und Europa.
- Einzelhandel, Werbung und Privatbankwesen.
- B2B und B2C Geschäftsbereiche
- Um den globalen Austausch zu erhöhen, teilen sich die Kursteilnehmer für die virtuellen Projekte in Gruppen auf.



Durchschnittliche Teilnehmerrate  
(+25% höher als vergleichbare  
Online Kurse)

4/5

Punkten zur Zufriedenheit des  
Kurses

+400%

Aufnahme vervierfacht

## HSBC transformiert durch Squared Online die digitalen Fähigkeiten der globalen Marketing Teams



“Das Feedback der Teilnehmer über die anspruchsvollen Inhalte und die Darbietung des Kurses war enorm positiv. Sie konnten neue Fähigkeiten für ihre aktuellen Rollen dazulernen und ihr Wissen mit Kollegen ihres Teams teilen. **Nun ermöglichen wir den Kurs für unsere Marketing Kollegen weltweit.**”

Sam Robson  
Project Manager - Global Marketing, HSBC

### Die Herausforderung

Der Bankensektor hat eine globale Veränderung erlebt und Kunden haben andere Anforderungen an unseren Service.

HSBC wollte die Kompetenz seiner Marketing Teams rund um die Welt durch beste digitale Fähigkeiten verbessern, um sowohl die Geschäftsergebnisse zu maximieren, als auch die Rollen innerhalb ihres Unternehmens weiterzuentwickeln.

Sie suchten nach einem Programm, das die Transformation zum digitalen Mindsets verkörperte: einem innovativen Online Kurs, der die Denkweise der Teilnehmer verändern würde und womöglich global angewendet werden könnte.

### Die Lösung

Squared Online wurde mit Hilfe der Matrix für Marketingfähigkeiten an die Trainingsanforderungen von HSBC angepasst. Somit veranschaulicht das Programm, die spezifischen internen digitalen Marketingziele.

Mit dem Kurs werden gezielt Marketingfachleute von HSBC angesprochen, für die digitale Rollen entweder noch neu sind, oder die seit mindestens **12 Monaten** digitale Positionen innehaben.

Die erste Gruppe absolvierte Squared Online 2015. Als Ergebnis des erfolgreichen Programms wurde die Aufnahme 2016 vervierfacht und eine größere globale Kohorte geplant.



“Bereits ab dem ersten Tag eigente ich mir digitale Fähigkeiten und Wissen an, welche mir in meinem praktischen Berufsalltag helfen. Auch in der Gruppenarbeit lernt man Teamwork- und Leadershipfähigkeiten praktisch einzusetzen.”

Emily Pope, Customer Experience Manager, HSBC

## Die Ergebnisse

### ➤ Mehr Bewusstsein im Digitalen Marketing

Viele Vertreter von HSBC haben sich spezifische funktionelle digitale Fähigkeiten in ihrem Job angeeignet, weshalb sie durch Squared Online ein breiteres strategisches Verständnis über Digital entwickeln konnten.

### ≡ Verbesserte Leistung des globalen Marketings

Ein höheres Bewusstsein für das Thema digitale Strategie hat zu einer effektiveren Zusammenarbeit mit PPC, Spezialisten für social und mobile, sowohl innerhalb des Unternehmens, als auch mit externen Agenturen, geführt.

### 👤 Größer werdende interne Netzwerke

Die internen Netzwerke haben sich durch Squared Onlines virtuelle Gruppenprojekte zu einer großen globalen Organisation gestärkt - "Jetzt weiß ich, an wen ich mich wenden muss, wenn ich einen Rat zu einem Projekt brauche."

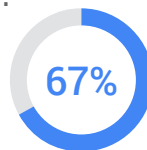
### +👥 Vergleich der Besten

Die Teilnehmer hatten einen guten Einblick, konnten Ressourcen gewinnen und haben mehr über bewährte Methoden von anderen Squared Online Studenten anderer Branchen erfahren. Dadurch konnten die HSBC-Teilnehmer ihre Erfahrungen mit ihren Teams teilen.

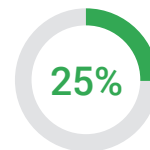
## Ein Blick auf die Teilnehmer:



**Mohammed Hegazi**  
Regional Head of Digital Marketing  
HSBC MENA



mehr Kompetenz im digitalen  
Marketing



mehr Leadershipkompetenzen

Mohammed war Teil der HSBC/Squared Online Kohorte nachdem er in seiner Karriere 18 Jahre lang bei Fortune 500 FMCG und anderen Bankingfirmen verbrachte. Seine Rolle bei HSBC fokussierte sich in den letzten zwei Jahren immer mehr auf digital. Obwohl er bereits sehr viel digitales Wissen besaß, fehlte es ihm an einem Überblick über die digitalen Kanäle. Am Ende von Squared Online versteht er nun integrierte digitale Strategien und es gelingt ihm diese in effektive Briefings für Agenturen, Cross-Channel-Kampagnen und einen virtuellen Austausch umzusetzen, der über Marketing hinausgeht. Für HSBC MENA ist dies der Start der digitalen Transformation im Marketing, das die Kundenbindung und Unternehmensleistung fördert.



Squared Online ist der preisgekrönte Kurs für Digital Marketing und Leadership - entwickelt, um Unternehmen dabei zu helfen die digitalen Fähigkeiten ihrer Mitarbeiter zu fördern. Das fünfmonatige E-Learning-Programm, unterrichtet von Branchenexperten und mit einem einzigartigen praxisorientierten Lernansatz, fördert und erhält Ihre besten Talente.