

إن تحليل الخدمة المصرفية على عناصرها يحقق العديد من المزايا لإدارة البنك فتحليل الخدمة يساعد البنك في المجالات التالية:

- 1 تحديد المكانة التنافسية للبنك من خلال تحديد نقاط الضعف ونقاط القوة بالنسبة لخدمة مصرفية ما بالمقارنة مع البنوك المنافسة. 2 تجربة السوق المصرفية التي يعمل فيها البنك، فمعرفة عناصر الخدمة توضح الدوافع الرئيسية التي تكمن وراء شراء العميل للخدمة و بالتالي تسهل تقسيم العملاء على أساس حاجياتهم ورغباتهم . و هذا ما يساعد البنك في تخطيط الإستراتيجية التسويقية المناسبة بالنسبة لكل جمهور من العملاء. -3- تحديد مجالات التطوير في الخدمة المصرفية