

Erfolgsfaktoren für Kaltakquise: effiziente Organisation und Nachfassen

Mireille van Reenen

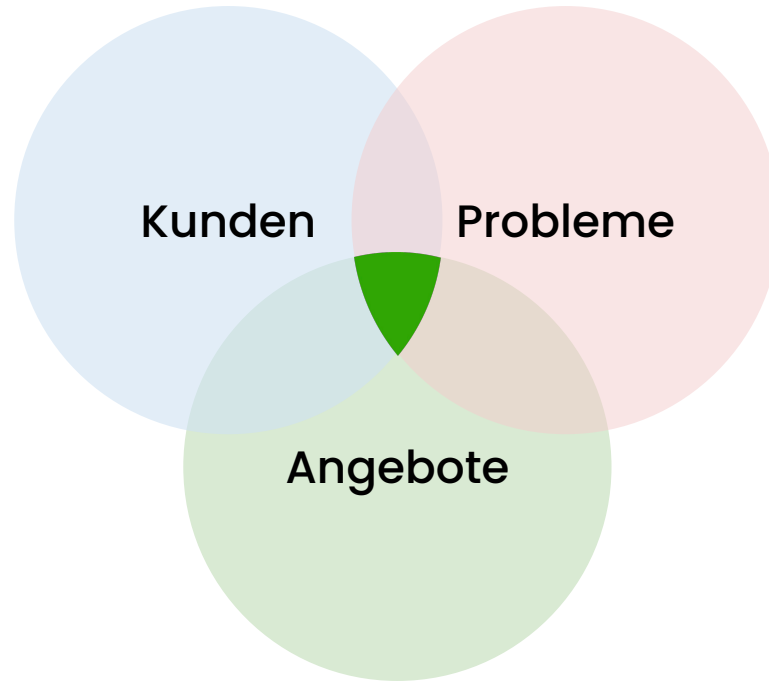
06

Kontakte sammeln

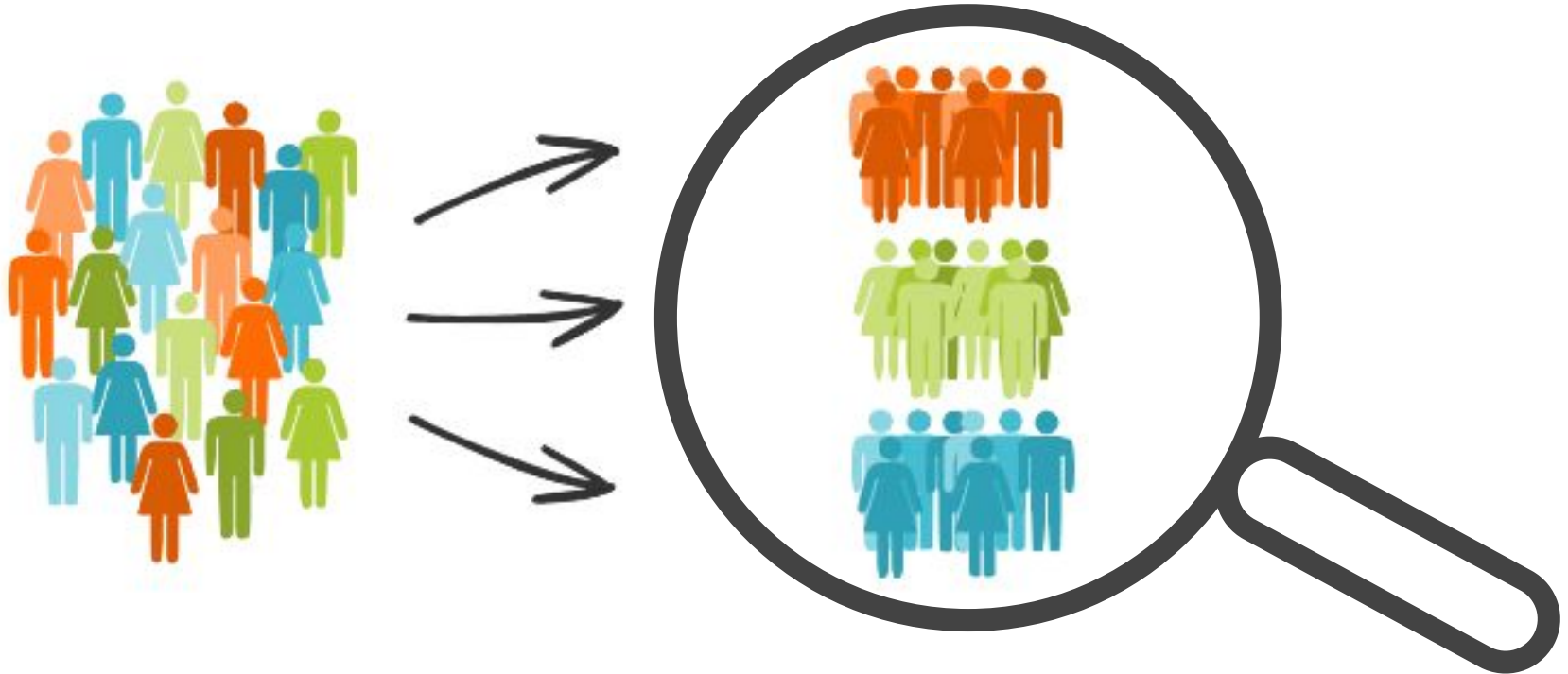
Wunschkunden definieren

Wir verhelfen **Kunden** zur **Lösung** mit **Angebot**

Die Kraft der Nische



Kundensegmentierung: Welche Kunden werden Sie bei der Kaltakquise ansprechen?



Kontakt Daten sammeln

Suche mit Google
/ Google Maps

Sozialen
Netzwerke:
LinkedIn,
Facebook,
usw.

(Hobby-)
Vereine

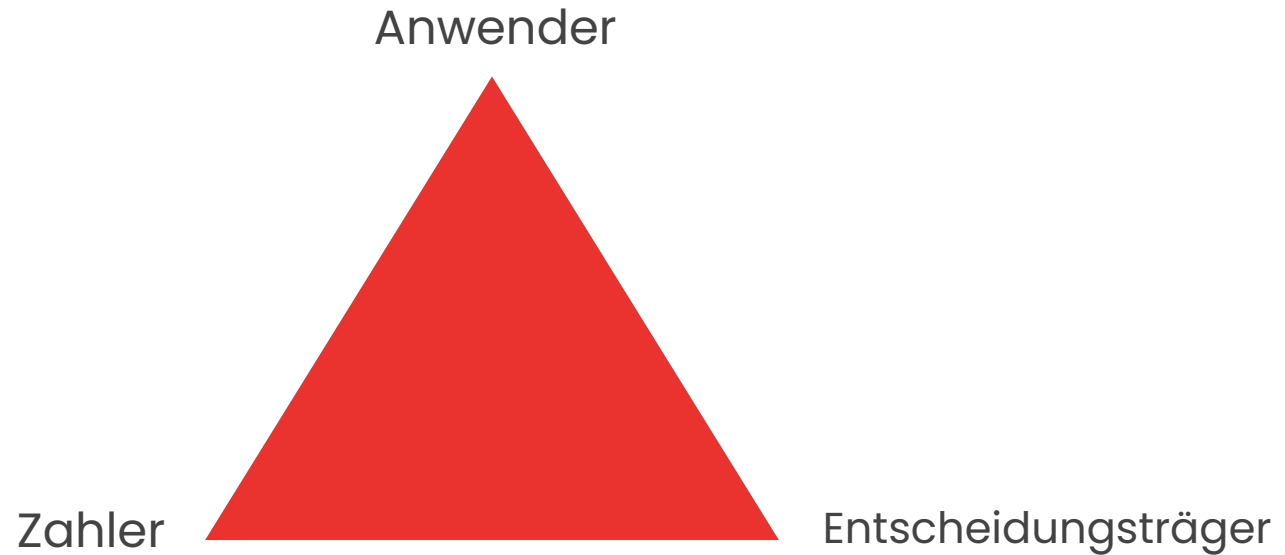
(Branchen)
Verbände

Kongresse,
Messen und
sonstige Events

Foren

USW. USW.

Business to business: Finden Sie den richtigen Ansprechpartner



DSGVO und Kaltakquise

B2C: Einzelperson

- Eine ausdrückliche vorherige Einwilligung ist erforderlich (+ dokumentieren)
- Double Opt-in nicht geeignet
- Bestandskunden: separate Einwilligung nicht erforderlich (ähnliche Waren oder Dienstleistungen)

-- Bei Werbeanrufen dürfen Sie die Rufnummernanzeige nicht unterdrücken --

B2B: Firmen

- Interessenabwägung: könnte eine mutmaßliche Einwilligung an der Kontaktaufnahme bestehen, ist die Kaltakquise erlaubt.
- Empfehlung: auch hier Einwilligung einholen

Wer sind Ihre Wunschkunden? Und wo findet man sie?

Wir verhelfen zur mit

Wer sind Ihre Wunschkunden? Und wo findet man sie?

Wo nach Kontakten suchen:

- Google
- Soziales Netzwerk: -----
- Verband / Verein: -----
- Messe: -----
- Forum: -----
- Andere: -----

support@swissmademarketing.com