Google Drive



Grundregeln Direkt Marketing: Kurzform in drei Teilen (German Edition)

Hans-Jürgen Borchardt

Download now

Click here if your download doesn"t start automatically

Grundregeln Direkt Marketing: Kurzform in drei Teilen (German Edition)

Hans-Jürgen Borchardt

Grundregeln Direkt Marketing: Kurzform in drei Teilen (German Edition) Hans-Jürgen Borchardt Wissenschaftlicher Aufsatz aus dem Jahr 2011 im Fachbereich Medien / Kommunikation - Public Relations, Werbung, Marketing, Social Media, , Sprache: Deutsch, Abstract: Teil I

Aufbau der Adressdatei
Direct Marketing ist erfolgreich und kostengünstig, wenn es richtig gemacht wird. Aber wie immer, müssen Sie eine Reihe von rechtlichen und organisatorischen Vorgaben beachten, um Fehler und Misserfolge zu vermeiden. Hier ein Gesamtüberblick in Kurzform.
Die rechtliche Situation Nicht genehmigte Telefonanrufe, e-Mails oder Newsletter mit werblichem Inhalt an Kunden und mögliche Interessenten sind verboten. Da diese Form der Direktwerbung aber sehr persönlich und effizient sein kann, sollte sich jeder Unternehmer überlegen, wie er von seinen und potentiellen Kunden die rechtssichere Einwilligung für die Zusendung von e-Mails, Newsletter und Telefonangeboten bekommt.

Viele Unternehmer neigen dazu, Adressen aus Telefonbüchern, „Gelbe Seiten“, “ Klicktel“ etc. abzuschreiben und zu verwenden. Das ist grundsätzlich verboten, auch wenn es immer wieder gemacht wird. Wenn man erwischt wird, wird es teuer.

Wie kommt man an die Adressen und an die Zustimmung zu e-Mail-Angeboten, Newsletter oder Telefonanrufen?

Teil II

Die optimale Nutzung der Adressdatei: Direktwerbung per Telefon
Zugegeben, es ist nicht jedermanns Sache mögliche Kunden persönlich anzusprechen. Die Befürchtung, dass man unfreundlich abgewimmelt wird ist groß und so wird auf die direkte Kontaktaufnahme verzichtet. Hinzu kommt, dass viele darauf vertrauen, dass die eigene Werbung und die möglichen Empfehlungen der Kunden die notwendige Auslastung gewährleisten. Besser und erfolgreicher ist es, die Möglichkeiten des direkten Kontaktes zu nutzen, insbesondere die, die das Telefon bietet.

Die einfachste und individuellste Form der Kontaktaufnahme ist per Telefon. Nur mit dieser Technik können Sie Ihre positive Stimmung transportieren, Fragen und mögliche Einwände sofort und individuell beantworten. Im Gegensatz zur e-Mail und dem Newsletter bietet Ihnen das Telefon die Möglichkeit, den Kontakt zum Kunden zu emotionalisieren.

Teil III

Mit e-Mail und Newsletter mehr verkaufen
E-Mails im Geschäftsleben sind mit Werbebriefen gleich zu setzen. Das bedeutet, sie sollten -wie der Brief- nur dann eingesetzt werden, wenn das Angebot individuell auf den Empfänger ausrichtet wird.

Newsletter dagegen enthalten allgemeine Informationen und Angebote. Die Personalisierung beschränkt sich

im Normalfall auf die Anrede.

So optimieren Sie Ihr Direktmarketing:

Download Grundregeln Direkt Marketing: Kurzform in drei Tei ...pdf

Read Online Grundregeln Direkt Marketing: Kurzform in drei T ...pdf

Download and Read Free Online Grundregeln Direkt Marketing: Kurzform in drei Teilen (German Edition) Hans-Jürgen Borchardt

---

From reader reviews:

William Grimm:

Nowadays reading books become more than want or need but also work as a life style. This reading addiction give you lot of advantages. The advantages you got of course the knowledge the actual information inside the book in which improve your knowledge and information. The data you get based on what kind of publication you read, if you want get more knowledge just go with schooling books but if you want really feel happy read one having theme for entertaining like comic or novel. The actual Grundregeln Direkt Marketing: Kurzform in drei Teilen (German Edition) is kind of e-book which is giving the reader unpredictable experience.

Christina Love:

Information is provisions for folks to get better life, information these days can get by anyone with everywhere. The information can be a information or any news even a huge concern. What people must be consider when those information which is inside former life are hard to be find than now is taking seriously which one is suitable to believe or which one the particular resource are convinced. If you get the unstable resource then you understand it as your main information you will see huge disadvantage for you. All those possibilities will not happen inside you if you take Grundregeln Direkt Marketing: Kurzform in drei Teilen (German Edition) as your daily resource information.

Kim Romero:

In this period of time globalization it is important to someone to acquire information. The information will make you to definitely understand the condition of the world. The condition of the world makes the information simpler to share. You can find a lot of references to get information example: internet, magazine, book, and soon. You will observe that now, a lot of publisher that will print many kinds of book. The particular book that recommended for your requirements is Grundregeln Direkt Marketing: Kurzform in drei Teilen (German Edition) this book consist a lot of the information on the condition of this world now. This particular book was represented so why is the world has grown up. The dialect styles that writer use for explain it is easy to understand. Typically the writer made some research when he makes this book. This is why this book acceptable all of you.

Delilah Jordan:

Don't be worry if you are afraid that this book will probably filled the space in your house, you could have it in e-book means, more simple and reachable. This particular Grundregeln Direkt Marketing: Kurzform in drei Teilen (German Edition) can give you a lot of close friends because by you looking at this one book you have point that they don't and make anyone more like an interesting person. This specific book can be one of a step for you to get success. This e-book offer you information that perhaps your friend doesn't learn, by knowing more than additional make you to be great persons. So , why hesitate? Let us have Grundregeln

Direkt Marketing: Kurzform in drei Teilen (German Edition).

Download and Read Online Grundregeln Direkt Marketing: Kurzform in drei Teilen (German Edition) Hans-Jürgen Borchardt #CHORT65XEG3

Read Grundregeln Direkt Marketing: Kurzform in drei Teilen (German Edition) by Hans-Jürgen Borchardt for online ebook

Grundregeln Direkt Marketing: Kurzform in drei Teilen (German Edition) by Hans-Jürgen Borchardt Free PDF d0wnl0ad, audio books, books to read, good books to read, cheap books, good books, online books, books online, book reviews epub, read books online, books to read online, online library, greatbooks to read, PDF best books to read, top books to read Grundregeln Direkt Marketing: Kurzform in drei Teilen (German Edition) by Hans-Jürgen Borchardt books to read online.

Online Grundregeln Direkt Marketing: Kurzform in drei Teilen (German Edition) by Hans-Jürgen Borchardt ebook PDF download

Grundregeln Direkt Marketing: Kurzform in drei Teilen (German Edition) by Hans-Jürgen Borchardt Doc

Grundregeln Direkt Marketing: Kurzform in drei Teilen (German Edition) by Hans-Jürgen Borchardt Mobipocket

Grundregeln Direkt Marketing: Kurzform in drei Teilen (German Edition) by Hans-Jürgen Borchardt EPub