

DM-Tipp

Nutzen Sie die Chancen des Dialogs!



Den entscheidenden Vorteil, den Direct Marketing gegenüber der klassischen Kommunikation besitzt, kennen Sie bereits: Es sendet nicht nur Botschaften aus, sondern generiert auch Antworten! Und diese liefern Ihnen wertvolle Informationen über Ihre Marktpartner. Nutzen Sie dieses Wissen und setzen Sie es Gewinn bringend ein. Wie, das verraten wir Ihnen jetzt!

«Die höchste Form der Kommunikation ist der Dialog.» August Everding, 1928-1999, deutscher Regisseur, Kulturpolitiker und Theaterintendant.

Mit Tausenden von Menschen im Gespräch

Im persönlichen Gespräch erfahren Sie mehr über Ihren Gesprächspartner, über seine Erfahrungen, Einstellungen und Vorlieben. Ihr Verhalten Ihrem Partner gegenüber baut auf diesem Wissen auf, eine Beziehung entsteht. Direct Marketing ersetzt das persönliche Gespräch und erlaubt es Ihnen, mit Tausenden von Menschen gleichzeitig zu kommunizieren. Nutzen Sie die Chancen, die Ihnen der Dialog bietet und bauen Sie eine langfristige, auf Wissen basierende Beziehung zu Ihren Kunden und Marktpartnern auf.

Tipps für erfolgreiche Dialoge

1. Integrieren Sie bei jedem Werbekontakt mindestens eine Antwortmöglichkeit und fordern Sie Ihre Zielpersonen auf zu reagieren.
2. Speichern Sie relevantes gewonnenes Wissen in einer zentralen Datenbank. Übrigens: Was Ihre Kunden Ihnen mitteilen, dürfen Sie in Ihrer Datenbank speichern. Nur weitergeben dürfen Sie die Daten aus Gründen des Datenschutzes nicht ohne das Einverständnis deren Einverständnis.
3. Sprechen Sie unterschiedliche Kundengruppen differenziert und bedürfnisorientiert an.
4. Lernen Sie aus den Erfahrungen früherer Aktionen und lassen Sie Ihre Erkenntnisse in neue Direct-Marketing-Kampagnen einfließen.
5. Bleiben Sie mit Direct Marketing mit Ihren Kunden im Gespräch und vermeiden Sie isolierte, nicht auf Ihre Zielgruppe abgestimmte Aktionen.
6. Bereiten Sie sich auf telefonische Kontakte vor, indem Sie die Kundenhistorie vorher kurz anschauen. Sie geben so dem Kunden das Gefühl, geschätzt zu sein.
7. Sorgen Sie dafür, dass alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit Kundenkontakt schnell auf die Kundendaten zurückgreifen und so besser auf ihre Gesprächspartner eingehen können.
8. Danken Sie Ihren Kunden auch einmal einfach so für ihre Treue.

Weitere Informationen unter www.post.ch/directpoint.

Die Schweizerische Post
PostMail
Direct Marketing
Viktoriastrasse 21
3030 Bern

Telefon 0848 888 888
E-Mail directpoint@post.ch
Internet www.post.ch/directpoint