

# DM-Tipp

Kontaktzeitpunkt für Telefon und Brief



**Die telefonische Kontaktaufnahme können Sie genau planen. Und auch der Eintreff-Zeitpunkt von Mailings lässt sich je nach Versandlösung auf den Tag genau festlegen. Lesen Sie mehr über die optimalen Kontaktzeiten in B2B- und B2C-Märkten und nutzen Sie unsere kostenlose Checkliste für Ihre nächste Telefonmarketing-Aktion.**

### **Werbekontakt in B2B-Märkten**

Montag und Freitag sind eher ungünstige Tage für Werbekontakte, da in vielen Unternehmen am Montag Planungssitzungen stattfinden und der Freitag oft unter dem Druck von Projektabschlüssen steht. Oft wird am Freitag auch der Feierabend vorverlegt. **Für Outbound-Telefonmarketing eignen sich in B2B-Märkten folgende Zeiten: Di – Do: 9.00 bis 11.30 Uhr und 14.00 bis 16.30 Uhr.**

### **Werbekontakt im Privatbereich**

Personen, die während der Woche arbeiten, nehmen sich am ehesten am Wochenende Zeit, um Angebote zu studieren. Es kann deshalb sinnvoll sein, die Werbebotschaft so zu versenden, dass sie in der zweiten Wochenhälfte beim Empfänger eintrifft. Dies eröffnet vielleicht auch für Sie neue Chancen, in der spärlichen Samstagspost erhöhte Aufmerksamkeit zu erzielen. Die Kontaktzeiten beim Telefonmarketing richten Sie idealerweise nach dem Ehrenkodex des Schweizer Direktmarketing Verbandes SDV.

### **Richtlinien für Telefonmarketing nach SDV**

Der Ehrenkodex des Schweizer Direktmarketing Verbandes SDV hält Grundsätze für das Telefonmarketing fest. Darin empfiehlt der Verband folgende Anrufzeiten bei Privatpersonen:

- wochentags zwischen 8.00 und 20.30 Uh
- samstags zwischen 9.00 und 16.00 Uhr
- keine Anrufe an Sonn- und Feiertagen

**Weitere Informationen unter [www.post.ch/directpoint](http://www.post.ch/directpoint).**

Die Schweizerische Post  
PostMail  
Direct Marketing  
Viktoriastrasse 21  
3030 Bern

Telefon 0848 888 888  
E-Mail [directpoint@post.ch](mailto:directpoint@post.ch)  
Internet [www.postmail.ch/directpoint](http://www.postmail.ch/directpoint)