

# DM-Tipp

## Neukundengewinnung



**Bestimmt ist die Neukundengewinnung auch für Ihr Unternehmen ein Dauerthema. Zu Recht. Denn sie ist eine überlebenswichtige Investition in die Zukunft. Lesen Sie nachstehend 10 Tipps für die Gewinnung neuer Kunden und holen Sie sich Ideen zur Beschaffung neuer Adressen.**

### **10 Tipps für die Neukundengewinnung:**

1. Setzen Sie die Methoden des Direct Marketings für die Gewinnung neuer Kunden ein. Adressierte Mailings an Fremdadressen eignen sich dabei genauso wie unadressierte Werbung zur Gewinnung von Interessentenadressen oder Neukunden.
2. Überlegen Sie vor der Adressgewinnung, welche Informationen für die weiteren Kontakte relevant sind (z.B. Interessengebiete, Bedarfssituation, Branche, Funktion des Ansprechpartners, E-Mail-Adresse, Telefonnummer) und erheben Sie diese entsprechend, respektive fordern Sie die Daten bei der Adressbestellung von Adresslieferanten an.
3. Wenn Sie grosse Mengen neuer Adressen einsetzen, empfiehlt es sich, jeweils 5 000 - 10 000 Adressen von neuen Listen oder von neuen Selektionen mit einzusetzen, damit Sie bei der nächsten Aktion auf eine erfolgsversprechende Liste, respektive Selektion zurückgreifen können.
4. Halten Sie Adressherkunft und Medium in Ihrer Datenbank fest, damit Sie die Quellen für gute Adressen für weitere Aktionen erneut nutzen können (Response-Elemente codieren!).
5. Erfassen Sie möglichst alle relevanten, aber keine unnützen Informationen über die gewonnenen Interessenten in Ihrer Datenbank. So können Sie bei den weiteren Kontakten möglichst individuell auf die potenziellen Kunden eingehen.
6. Sensibilisieren Sie Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dahingehend, dass sie neue relevante Informationen zu den bestehenden Kontakten laufend in der Datenbank erfassen.
7. Wettbewerbs- und Verlosungsteilnehmer sind oft am Angebot selbst nicht interessiert. Die Chancen, sie zu Neukunden zu machen, sind entsprechend gering. Setzen Sie deshalb Gewinnspiele für die Gewinnung neuer Kunden zurückhaltend ein.
8. Kümmern Sie sich intensiv um Interessenten, zum Beispiel mit Einstiegsangeboten, Einladungen zu Messen, Kunden- und Produktevents. Denn bei den Interessenten haben Sie die grössten Chancen, sie zu neuen Kunden zu machen.
9. Insbesondere bei hohen Adressmengen lohnt sich eine systematische Bearbeitung und Bewerbung der gewonnenen Adressen mittels geeignetem CRM-Programm (Customer Relationship Management).
10. Pflegen Sie Ihre Adressdaten laufend, zum Beispiel nach Mailingaussänden oder mittels Updates von Adressspezialisten.

### **Ideen für die Gewinnung neuer Adressen**

- a) Direkte Adressbeschaffung
  - Adressmiete von Daten Providern
  - Adressleasing (für mehrmaligen Einsatz derselben Adressen)
  - Adresskauf
  - Miete von Listenadressen (interessante Angebote gibts vor allem im B2C-Bereich)
  - Adresstausch (z.B. mit Marktteilnehmern aus verwandten Branchen)
  - Kopieren von Adressen aus Telefonbüchern, Branchenverzeichnissen etc.

- b) Adressgewinnung durch Kommunikationsmassnahmen
- Unadressierte oder teiladressierte Werbung (PromoPost) mit Response-Aufforderung
  - Beilagen mit Response-Aufforderung in Zeitungen und Zeitschriften
  - Paketbeilagen bei Dritten mit Response-Aufforderung
  - Produktbeilagen mit Response-Aufforderung
  - Response-Inserate mit aufgesendeter Antwortkarte oder mit Coupon zum Abtrennen
  - Adressgewinnung am POS (z.B. durch Wettbewerbe, Befragungen, Aufnahme in Mailingliste etc.)
  - Messeteilnahme (Besucheradressen notieren)
  - Internetpräsenz mit Reaktionsaufforderung oder Online-Shop
  - Medienpräsenz
  - Member-get-Member-Aktion

**Weitere Informationen unter [www.post.ch/directpoint](http://www.post.ch/directpoint), Rubrik Arbeitshilfen (Checklisten) und Wissen (Onlinekurse, Seminare, Literatur).**

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.post.ch/directpoint](http://www.post.ch/directpoint)