Permission Marketing – Die Antwort auf die steigende Informationsflut

Anita Mandl ist Geschäftsführerin der fam office gmbh, Zug

Die permanente Reizüberflutung führt dazu, dass Massenmailings durch Permission-Marketing abgelöst werden. Heute gehört es in der Geschäftswelt zum guten Ton, den Geschäftspartner um Einverständnis zu fragen, bevor man ihm Informationen sendet.

Rund 100 % aller Unternehmen und über 70 % der Privatpersonen in der Schweiz haben Zugang zum Internet. 68 % aller potentiellen Kunden nutzen das Internet regelmässig (Quelle: www.bfs.admin.ch).

Diese grosse Zahl von Internet-Nutzern ist mittels Online Marketing leicht und kostengünstig erreichbar. Erfolgreiches Online Marketing muss jedoch zwei Barrieren umgehen, bevor es die Konsumenten erreicht:
Nach Deutschland und Österreich hat auch die Schweiz mit einem Spam-Gesetz nachgezogen, das es verbietet, unerwünschte Massenmails zu verbreiten.Ausserdem erreichen die Mailbox täglich hunderte Spams, sodass man kaum die Spreu vom Weizen trennen kann
Umso wichtiger ist es, Strategien zu entwickeln, die Spam Filter zu überwinden und die Empfänger zu motivieren, Ihre Mails zu öffnen.

Permission Marketing
Permission Marketing bedeutet soviel wie «erlaubtes Marketing». Der Empfänger wird um Erlaubnis gefragt, ihm Informationen zukommen zu lassen.
Die Nachricht soll bereits erwartet werden, dann wird sie auch die notwendige Aufmerksamkeit erhalten.

Permission Marketing ist nutzenorientiert, der Empfänger wird seine Zustimmung nur dann geben, wenn er einen Vorteil daraus zieht. Der emanzipierte Konsument möchte zudem persönlich angesprochen werden.

Mögliche Formen von Permission Marketing sind Newsletter, Fallstudien, Sonderaktionen und Wettbewerbe. Die Umsetzung kann auf unterschiedliche Art erfolgen:

Opt-Out Marketing
Bestehende Kundendaten werden für Mailings verwendet und die Empfänger ohne ausdrückliche Zustimmung auf die Liste gesetzt. Sie erhalten aber die Möglichkeit sich abzumelden (opt-out).

Opt-In Marketing
Die Empfänger tragen sich freiwillig in die Mailingliste ein. Auf Ihre Liste können Sie in Offline Medien hinweisen z.B. per Telefon, Flyer, Visitkarten, Inseraten etc.

Double-Opt-In Marketing
Die Empfänger müssen die Bestätigung für den Listeneintrag zurückschicken.
Damit wird sichergestellt, dass die E-Mail-Adresse nicht unfreiwillig von anderen Personen auf die Liste gesetzt wird. Permission Marketing ist ein Mittel zur Kundenbindung.

Die Responseraten auf Informationen, die mit Zustimmung der Empfänger versandt werden, sind wesentlich höher als auf klassische Massenmailings.

Database Marketing
Database Marketing geht sogar so weit, den Kunden individuelle Informationen zu schicken.
Sämtliche Kundendaten werden in einer Datenbank gesammelt und ein Kundenprofil erstellt, das es ermöglicht, dem Kunden auf ihn zugeschnittene Informationen zukommen zu lassen.
In Zeiten, wo Kunden sich über das Internet über Produkte und Preise der Konkurrenz informieren können, ist es umso wichtiger, ihr Vertrauen zu gewinnen.

Das Ziel ist, den Kontakt zum Kunden aufzubauen und ihn zu halten. Besser als ungezielt eine grosse Menge an potentiellen Kunden anzuschreiben ist es, die bekannten Kunden langfristig zu binden.
Sind diese zufrieden, werden sie zu Botschaftern Ihres Unternehmens.

Unterschied zum Post Mailing
Auf Online Mailings reagieren die Kunden innert 24 Stunden und erwarten eine deutlich schnellere Beantwortung ihrer Anfrage.

Da dem E-Mail kein bunter Prospekt oder ähnliches beigelegt werden kann, müssen Sie die Aufmerksamkeit der Leser anders reizen. z.B. über interessante Formulierung und Aufmachung oder Animation mittels Flash-Technologie.

Zukünftige Entwicklung
In der Zukunft werden die Kunden immer sensibler in Bezug auf den Schutz ihrer Privatsphäre. Es ist damit zu rechnen, dass dies neben E-Mail-Marketing auch die Post-Mailings und das Telefonmarketing betreffen wird.

Anita Mandl

Tel: 041-740 16 40
www.fam-office.ch
anita.mandl@fam-office.ch

fam office gmbh
finance·administration·marketing

Wir sind Ihr kompetenter Partner für administrative Arbeiten wie Buchhaltung und Lohnadministration, Jahresabschlüsse und Steuern sowie sämtliche Marketing-Aktivitäten.

Rufen Sie noch heute an und informieren Sie sich unverbindlich!

**Wir schenken Ihnen die Zeit,
Ihre Ideen zu verwirklichen!**