



## BVW-Info

# Die „opt-in“-Tools

---

## Umfassendes Softwarepaket hilft Ihnen bei der Kundenbindung

*Durch die Verschärfungen des Bundesdatenschutzgesetzes (BDGS) und des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) wird uns das Leben erschwert. Wir liefern Ihnen alle Tools, um „opt-ins“ einzuholen, diese zu dokumentieren und Ihre Kundenbeziehungen gegen Mitbewerber zu schützen. Das gesamte Paket erhalten Sie bis Ende November 2009 zum **Einführungspreis** von **65,00 € inkl. USt.** Danach steigt der Preis auf **95,00 € inkl. USt.***

---

### Nachweistools

Wir liefern Ihnen Druckvorlagen entweder als pdf oder als Word-Datei, mit denen Sie die erteilten „opt-ins“ des Kunden erfassen und nachweisen können. Es handelt sich dabei entweder um klassische Karteikarten oder um Briefvorlagen. Mit der Vorlage für die Karteikarten können Sie immer vier auf einem DIN A 4 Bogen drucken und dann aufschneiden. (Nehmen Sie das dickste Papier, das Ihr Drucker verarbeitet.) Die beiden Word-Vorlagen können Sie in Ihre Brief-Vorlagen übernehmen. U.U. müssen Sie die Verteilung auf der Druckseite noch etwas an „Ihr“ Layout anpassen.

### Briefvorlagen

Weiterhin erhalten Sie zwei alternative Druckvorlagen für ein Kundens Schreiben und eine Rückantwortkarte, die Sie ohne weitere Anpassungen nutzen können. Auf einem Bogen für die Rückantwortkarte sind drei Karten in DIN Lang untergebracht, so dass Sie die auch selber drucken können. (Auf Wunsch können wir die Rückantwortkarten auch in größerer Auflage – natürlich mit Ihren Daten – günstig drucken lassen.)

Sie erhalten die Druckvorlage eines Briefes, mit dem Sie Ihre Kunden zu einem Rückruf wegen „Gesetzlicher Probleme bei der Vertragsbetreuung“ bitten können. Gehen Sie davon aus, dass zwischen 50% und 70% Ihrer Kunden zurückrufen. Versenden Sie also pro Woche nicht mehr Briefe als Sie Rückrufe in der Woche verkraften können.

### Vorlagen für elektronische Kontaktaufnahme

Günstiger ist es, wenn Sie statt Briefe E-Mails oder einen Newsletter versenden. Sie sollten sich aber bewusst sein, dass das ohne vorheriges „opt-in“ nicht statthaft ist. Überlegen Sie deshalb vorher sorgfältig, wen Sie über diese Wege kontaktieren. Sie erhalten den Text des Rückruf-Briefes auch im txt-Format, das sich unproblematisch in eine E-Mail-Vorlage oder einen Newsletter kopieren lässt. Würden Sie Texte im Word-Format kopieren, können sich gerade bei Newsletterprogrammen Formatierungsprobleme ergeben.

Besonders hilfreich ist unsere am PC ausfüllbare PDF-Datei. Damit mailen Sie den Kunden an, der die PDF-Datei am Rechner öffnet, ausfüllt und mit zwei Mausklicks zurückschickt. Dazu müssen wir die PDF aber mit Ihren Rückantwortdaten personalisieren und insbesondere Ihre persönliche E-Mail-Adresse eingeben. (Das können Sie grundsätzlich auch selber, nur das Programm dafür – Adobe Professional – kostet 800,00 €.)

Sie erhalten von uns auch eine Excel-Datei, in die Sie die elektronischen Rückantworten hineinkopieren können.



## Abgrenzungstools

Wollen Sie die Gesetzesänderungen nutzen, um Ihre Kunden gegen die Konkurrenz abzusichern, liefern wir Ihnen eine Mail-Vorlage bzw. einen E-Mail-Text, mit dem Ihr Kunde Konkurrenten die rote Karte zeigen kann. Dort wird deutlich zum Ausdruck gebracht, dass Ihr Kunde keine weitere Kontaktaufnahme wünscht. Diese Tools sollten Sie Ihrem Kunden aber erst an die Hand geben, nachdem er Ihnen ein „opt-in“ erteilt hat.

## Leitfäden

Wir liefern Ihnen einen Leitfaden, wie Sie auf den verschiedenen Wegen an Ihre „opt-ins“ kommen. Zusätzlich erhalten Sie einen Handlungsablauf, wie Sie die Nachweise erfassen und dokumentieren. Denn mit einer eindeutigen Dokumentation gelingt im Streitfall leichter ein Nachweis, dass Sie das „opt-in“ auch wirklich von Ihrem Kunden erhalten haben. Richter glauben Personen mit einem nachweisbaren Konzept eher, als wenn ein Verwaltungsablauf mehr von Zufällen beherrscht wird.

## Ergänzende Dienstleistungen

Wir können gemeinsam überlegen, ob wir zusammen Kunden anschreiben. Das senkt deutlich die Preise. Wenn Sie alleine Ihre Kunden anschreiben, wird das deutlich teurer, als wenn sich eine Gruppe von Maklern zusammenschließt und gleich mehrere 1.000 Briefe versenden lässt. Wenn Sie eine solche Leistung nutzen möchten, können Sie das auf der Antwort-PDF angeben.

Hilfreicher ist unser Newsletter-Service. Grundsätzlich können Sie auch Serien-Mails oder Newsletter versenden. Wie Sie sehen, machen wir das schon länger und verfügen über entsprechende Erfahrungen. Wenn Sie uns die Daten Ihrer Kunden zur Verfügung stellen, deren E-Mail-Konto Sie kennen, dann mailen wir die für Sie an. Natürlich müssen Sie die Haftung übernehmen, falls einer Ihrer Kunden wegen eines Verstoßes gegen das UWG gegen uns vorgeht.

Wir müssen die Kunden im Newsletter-Programm erfassen. Dafür erhalten wir von Ihnen 20 Cent pro Person für die ersten 200 Kunden, 15 Cent für die nächsten 300 und 10 Cent für jeden weiteren. Der Mindestbetrag ist 40 € (jeweils zuzüglich USt.) Wir erhalten die notwendigen Daten Ihrer Kunden am besten als Excel-Datei, aber andere maschinenlesbare Formate werden auch akzeptiert.

Möchten Sie, dass wir statt einer neutralen Vorlage Ihre Mail-Vorlage verwenden, dann erhalten wir für das Einrichten der Vorlage noch einmal pauschal 50,00 € + 19% USt. Das lohnt sich besonders dann, wenn wir zukünftig auch noch Mails für Sie verschicken sollen. Schließlich wollen Sie ja „opt-ins“ für elektronische Kontakte einholen, die sollten Sie dann auch für weitere Werbung nutzen.

Die xml-Rückantworten können Sie mit Excel öffnen. Wir können die Antworten für Sie aber auch wieder in eine PDF-Datei zurückverwandeln. Auch dazu benötigt man ein Adobe-Professional. Wenn Sie eine größere Anzahl von Antworten erhalten haben, können Sie uns die zumailen, wir lesen die dann ins Adobe zum Preis von 20 Cent pro Datei ein und senden Ihnen die PDF-Dateien zurück. Diese können Sie dann bei sich auf dem Rechner in den entsprechenden Ordnern oder CRM-Systemen ablegen.

## Unterstützung bei der Abgrenzung

In aller Regel sollte ein deutlicher Hinweis Ihres Kunden ausreichen, damit Mitbewerber keine weiteren unerwünschten Kontaktversuche unternehmen. Sollten Konkurrenten aber eine solche Mahnung, u.U. verbunden mit einem Hinweis auf drohende rechtliche Schritte, ignorieren, so sind wir gerne bereit, die Interessen Ihrer Kunden durch unsere Rechtsanwältin vertreten zu lassen. Ihr Kunde hat die Sicherheit, dass seine Interessen korrekt vertreten werden und Sie haben den Vorteil, dass der Einfluss von Mitbewerbern zurückgewiesen wird.

Hans-Dieter Stubben