

Checkliste für erfolgreiche Direktmarketingmaßnahmen

LDB Gruppe

Speed up your business

Checkliste für erfolgreiche Direktmarketingmaßnahme

Allgemeines

- Ist das Ziel der Kampagne klar und entsprechend präzise formuliert?
- Sind die Erfolgsfaktoren definiert?
- Soll eine ein- oder mehrstufige Kampagne realisiert werden?
- Wie sieht die zeitliche Planung aus?
- Welche Anforderungen werden an die Gestaltung gestellt?
- Welches Budget steht zur Verfügung?

Medien, Daten und Produktion

- Welches Medium setze ich ein?
 - On- oder offline
 - Werbebriefe/Mailings, Kataloge, Telefonmarketing, andere
- Stehen mir alle Daten zur Verfügung, die ich benötige?
- Ist eine personalisierte, individualisierte Kundenansprache möglich?
- Wie läuft die Realisierung ab und wer verantwortet Produktion, Aussendung und Reaktion?
- Ist ein Projektplan vorhanden und wer kontrolliert diesen?

Kampagnenziel und Zielgruppe

- Ist die Zielgruppe genau definiert?
- Sollen Neu- oder Bestandskunden angesprochen werden?
- Sind die Adressen akkurat und aktuell aufbereitet?
- Welche Message/welcher Hauptnutzen steht im Vordergrund?
- Was ist das Alleinstellungsmerkmal für die Kampagne?
- Was unterscheidet/macht unser Angebot besser im Vergleich zum Wettbewerb?
- Sind die entscheidenden Vorteile verständlich und überzeugend formuliert?
- Passen Zielgruppe und Kampagnenziel zusammen?
- Ist geprüft, ob das Angebot die Zielgruppe auch interessiert?
- Stehen Informationen aus vorhergehenden Aktionen zur Verfügung? Kann die Kampagne aufgrund dessen optimiert werden?
- Welche Reaktionsmöglichkeiten werden dem Empfänger angeboten?
- Ist die Einbindung eines Anreizsystems nötig/sinnvoll (Bonus, Aktionspreis etc.)?

Nachbearbeitung

- Wie wird die Nachbearbeitung geplant?
- Ist ausreichend Personal für eine zeitnahe Nachbearbeitung verfügbar?
- Wie und aufgrund welcher Kriterien wird das Ergebnis gemessen?