



Joachim Mangold, Vertriebsleitung Nord, Hoppenstedt
Firmeninformationen GmbH

Datenmanagement: Die 5 wichtigsten Schritte zur erfolgreichen Neukundengewinnung

Im Direktmarketing drehen sich letztendlich alle Aktivitäten nur um das Ziel: „Wie komme ich zu neuen Kunden?“. Bevor neue Ideen umgesetzt oder Kampagnen gestartet werden, sollte man aber die Ausgangssituation analysieren und auf entscheidende Details achten: Wen will ich konkret ansprechen? Kenne ich einen Ansprechpartner und seine Kommunikationsdaten? Habe ich seine richtige Adresse? Welche Daten finde ich in der eigenen Kunden- bzw. Interessentendatenbank? Wenn man zur Vorbereitung der Marketingaktionen die Qualität und Aktualität dieser wichtigen Daten - z. B. aus Zeitmangel - nicht im Fokus hat, kann man hier viel Lehrgeld zahlen und wichtige Kontakte verlieren.

Bei dieser Session erarbeiten Sie gemeinsam die Basics des Datenmanagements anhand von Praxisbeispielen. Lernen Sie, wie wichtig das Thema Datenmanagement für Ihre Neukundenakquise ist. Geben Sie sich eine Checkliste für die tägliche Arbeit an die Hand.

Joachim Mangold ist Vertriebsleiter für Norddeutschland, Raum Berlin und Hamburg, der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH. Seit Jahren berät er Firmen intensiv beim Einsatz von B2B-Adressdaten