

10 Tipps, wie Kunden Ihnen ihre Daten gerne anvertrauen

Virtuelle Dialogmarketing-Konferenz Plus

Bremen, 05. Juni 2018

1. Datenminimierung

Seien Sie sich im Klaren darüber, welche Daten Sie tatsächlich für die Kundenansprache brauchen.

Löschen Sie die Daten, die Sie nicht benötigen oder aufgrund von gesetzlichen Bestimmungen nicht mehr speichern dürfen.



2. Überschreiten Sie nicht die „creepy line“

Nutzen Sie nur tatsächlich notwendige Daten und vermeiden Sie so, dass sich Ihre Kunden gläsern fühlen.

3. Dokumentation von Einwilligungen

Sorgen Sie für eine sichere und einwandfreie Dokumentation und Speicherung von freiwillig erteilten Einwilligungen.





ProCampaign®

4. Schaffen Sie Transparenz

Informieren Sie Ihre Kunden/
Nutzer darüber, welche Daten
Sie sammeln und wo Sie diese
verarbeiten und speichern.



5. Zertifizierungen

Setzen Sie auf datenschutzkonforme und zertifizierte Partner mit wertvollen Zertifizierungen.



**European
Privacy Seal**
EP-S-SKL2WX / Valid till 2019-02
- Criteria Catalogue v201111 -



auditor

6. Personalisierung & Datenschutz in Balance

Schaffen Sie eine Balance zwischen Personalisierung und Datenschutz und vermeiden Sie Personalisierung auf Basis sensibler Daten, wie Gesundheits- oder Finanzdaten.



7. Unpersonalisierte Alternative

Bieten Sie eine unpersonalisierte

Alternative:

z.B. Newsletter ohne personalisiertes

Tracking, unpersonalisierte Websites,...



8. Auskunftspflicht

Schaffen Sie Prozesse und Voraussetzungen, um die Auskunftspflicht schnell und vollständig zu erfüllen.

A composite image showing a resume for Samantha Black and a business analytics dashboard. The resume is for Samantha Black, a sales director, and includes sections for contact information, address, hobbies, education (Web Advertising Seminar, Graphic Design Crew, High School University), professional statement, and skills (Photography, Photoshop, Indesign, Wordpress, Time Keeping, Organization). The dashboard features a stacked bar chart for monthly receipts, sales, and orders, and a line chart for sales and orders over time.

company

Recepts Sales Orders

Month	Recepts	Sales	Orders
JAN	10	15	5
FEB	20	25	15
MAR	15	10	10
APR	10	30	20
MAY	25	15	10
JUN	10	10	5
JUL	15	20	15
AUG	10	15	10
SEP	20	15	10
OCT	15	10	10
NOV	20	15	10
DEC	10	10	5

business items

Sales Orders

Month	Sales	Orders
JAN	10	15
FEB	15	20
MAR	10	15
APR	15	20
MAY	10	15
JUN	15	20
JUL	10	15
AUG	15	20
SEP	10	15
OCT	15	20
NOV	10	15
DEC	15	20

SAMANTHA BLACK
sales director

PHONE
0508 10 234 5678

EMAIL
info@samanthablack.com

WEBSITE
www.mysite.com

SKYPE
skype_samblack

ADDRESS
7234 Main Street,
Town / City
State / Country
Postal / ZIP code

HOBBIES
creating websites
swimming
photography
body building

EDUCATION

WEB ADVERTISING SEMINAR
2010
University of London, UK

GRAPHIC DESIGN CREW
2015
London Art College, UK
Leader of the group, team spirit

HIGH SCHOOL UNIVERSITY
2008 - 2014
Short description of the school and the responsibilities you had in this position.
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.

SCHOOL TITLE LOREM
2008 - 2008
Short description of the position and the responsibilities you had in this position.

SKILLS

- PHOTOGRAPHY
- PHOTOSHOP
- INDESIGN
- WORDPRESS
- TIME KEEPING
- ORGANIZATION

PROFESSIONAL STATEMENT
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Suspendisse varius enim laoreet non interdum, nisi ut est pellentesque elit nulla hendrerit quis, nisi velit sed hendrerit ut nunc. Nunc a nec tincidunt eget dolor. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.

9. Opt-Out

Geben Sie immer die Möglichkeit des Opt-Outs /
Widerspruchsrechts.



10. Cross-Device-Tracking und -Targeting

Nutzen Sie Cross-Device-Marketing dort, wo Nutzer damit rechnen und an dieser Stelle der Nutzen und die Interessen des Nutzers überwiegen.



Wir helfen Ihnen gerne!



ProCampaign® hilft Ihnen, DSGVO-konform zu werden.

ProCampaign® ist mit dem European Privacy Seal (**EuroPriSe**) zertifiziert und weist seit Jahren einen **hohen Reifegrad im Datenschutz** und in der **IT-Sicherheit** auf.



Vielen Dank.



Ihr Kontakt:
Andres Dickehut
+49 (421) 333 88-0
andres.dickehut@consultix.net

www.procampaign.de

ProCampaign® ist eine Marke der Consultix GmbH