



Schweizer Dialogmarketing Verband

SELBSTREGULIERUNG

ROBINSONLISTE FÜR ADRESSIERTE WERBUNG

ROBINSONLISTE DIRECT SALES

TELEFONSPERRLISTE



WELCHE SPERRLISTEN GIBT ES IN DER SCHWEIZ?

Robinsonliste für adressierte Werbung

Schon bevor das Datenschutzgesetz in Kraft trat, hat der SDV die Thematik des Verbraucherschutzes ernst genommen und Anfang der 90iger Jahre, vor über 20 Jahren die Robinsonliste ins Leben gerufen. Privatpersonen, welche keine adressierte Werbung in ihrem Briefkasten möchten, können sich in diese Datenbank eintragen lassen.

Robinsonliste für Direct Sales (Verkauf an der Haustüre)

Im Jahr 2006 hat der SDV einen Ehrenkodex für Direct Sales erlassen. Seine Mitglieder sind verpflichtet, diese Richtlinien einzuhalten, und Personen welche keine Tür-zu-Tür-Besuche wünschen nicht mehr anzugehen.

Sperrliste für Telefonmarketing

Seit dem 1/2008 führt CallNet.ch, der Branchenverband für Callcenter- und Kundenkontakt-Management, eine Sperrliste für das Telefonmarketing. Dabei werden die Sterneinträge des Telefonbuchs von Swisscom Directories AG/local.ch sowie die Einträge der SDV-Telefonsperrliste von Personen ohne Telefonbucheintrag verwendet.

ROBINSONLISTE FÜR ADRESSIERTE WERBUNG

Eintrag in die Robinsonliste für adressierte Werbung

Der Eintrag in die Robinsonliste ist kostenlos. Es sind nur Einträge von Privatpersonen, die in der Schweiz und Liechtenstein wohnhaft sind, möglich. Um falsche Einträge zu vermeiden, wird jeder Eintrag schriftlich bestätigt. Der Eintrag kann über die Verbandshomepage vorgenommen werden: www.sdv-konsumenteninfo.ch > Robinsonlisten oder auf dem Postweg: SDV-Robinsonliste, Postfach, 6343 Rotkreuz. Ein Eintrag per Telefon ist nicht möglich.



Weniger Streuverluste , weniger Kosten , mehr Response

Wer seine Adressdateien gezielt gegen die Einträge der Werbeverweigerer in der Robinsonliste abgleicht, spart automatisch Porto- und Produktionskosten für Aussendungen, die keinen Response, sondern nur Ärger versprechen. Durch den reduzierten Streuverlust steigern werbetreibende Unternehmen ihren Erfolg.

Imagegewinn für Dialogmarketing

SDV-Mitglieder als auch Nicht-Mitglieder können die Robinsonliste für den Abgleich beziehen. Der Abgleich mit der Robinsonliste steht als Indikator für Seriosität und Imagegewinn. Immerhin lässt sich dadurch ganz konkret Zeit und Geld sparen und die Konsumenten fühlen sich vom Unternehmen respektiert. Anfragen wie «Wieso schicken Sie mir Werbung, ich stehe doch auf der Robinsonliste!» können mit dem Abgleich vermieden werden. Der damit verbundene administrative Aufwand, als auch unnötig hohe Produktions- und Portokosten für Aussendungen, die direkt im Papierkorb landen, können so eingespart werden.

Weitere Konkrete Vorteile der Robinsonliste

- Todesfalladressen werden aufgenommen. Firmen, die Ihre Datenbank nicht sauber pflegen, schreiben leider oft Todesfälle an, was für die Hinterbliebenen ausgesprochen schmerzhaft ist.
- Adressen werden oft falsch geschrieben. Man kann beliebig viele Schreibweisen seiner Adresse in der Robinsonliste hinterlegen (Frau Maria Siegrist, Frau Maria Sigris, Frau Maria Siegrist-Müller).
- Nach einem Umzug bleibt die alte Adresse in der Robinsonliste. Viele Werbeauftraggeber arbeiten mit alten Adressen. Mit der Robinsonliste gewährleisten wir, dass die Umzuger nicht erneut Werbung auf die alte Adresse erhalten.

Preisliste für den Bezug der Robinsonliste für Adressierte Werbung

Bei der Erstbestellung erfolgt die Lieferung des Gesamtbestandes (+/- 200'000 Adressen) inklusive Record-Beschreibung. Anschliessend werden monatlich auf den Zugang in unserer Website zur Verfügung gestellt.

Wenn Sie sich für den Bezug der Robinsonliste interessieren, senden wir Ihnen gerne den Vertrag zu.

Endverbraucher

Als Endverbraucher gilt, wer die Robinsonliste nur für seine eigenen Aktionen als Negativkartei nutzt.

Mitglieder SDV, DDV, DMVÖ
Nicht-Mitglieder

Jahresabo Endverbraucher
Jahresabo Endverbraucher

CHF 1000.– pa.
CHF 1500.– pa.

Dienstleister

Als Dienstleister gilt, wer die Robinsonliste für Abgleiche im Auftrag von mehreren Kunden einsetzt und somit die Kosten der Robinsonliste anteilmässig weiterverrechnen kann. Der Einsatz der Robinsonliste im Abgleich ist preislich ungebunden und kann durch den Dienstleister festgelegt werden. Der SDV empfiehlt einen Abgleichspreis von CHF 350.– pro Auftrag.

Mitglieder SDV, DDV, DMVÖ
Nicht-Mitglieder

Jahresabo Dienstleister
Jahresabo Dienstleister

CHF 3000.– pa.
CHF 4500.– pa.

Sie bedienen weniger als drei Auftraggeber? Dann empfehlen wir Ihnen, den Bezug der Robinsonliste an Ihre Auftraggeber auszulagern. Melden Sie sich einfach bei uns, wir senden den Auftraggebern gerne den Vertrag zu.

Unsere Preise verstehen sich exkl. MwSt. Es erfolgt jeweils eine jährliche Rechnung, die im Voraus zahlbar ist.

Abonnieren Sie die Robinsonliste für adressierte Werbung! Bestellen Sie den Vertrag für die Robinsonliste bei der Geschäftsstelle des SDV und gleichen Sie Ihre Daten gegen die Robinsonliste ab.

Robinsonliste für Directsales

Eintrag in die Robinsonliste für Direct Sales

Der Eintrag in die Robinsonliste für Direct Sales ist gratis. Es sind nur Einträge von Privatpersonen, die in der Schweiz wohnhaft sind, möglich. Jeder Eintrag wird schriftlich bestätigt, um falsche Einträge zu vermeiden. Der Eintrag kann über die Verbandshomepage vorgenommen werden: www.sdv-konsumenteninfo.ch > Robinsonlisten oder auf dem Postweg: SDV-Robinsonliste, Postfach, 6343 Rotkreuz. Ein Eintrag per Telefon ist nicht möglich.

Bezug der Robinsonliste für Direct Sales

Sind Sie am Bezug der Robinsonliste für Direct Sales interessiert? Bitte kontaktieren Sie die Geschäftsstelle des SDV für die genauen Bezugsbedingungen. Es werden die Haushaltsadressen geliefert, die im Tür-zu-Tür-Verkauf nicht kontaktiert werden dürfen.

Preisliste für den Bezug der Robinsonliste für Direct Sales

Die Haushaltsadressen auf der Robinsonliste für Direct Sales werden wöchentlich aktualisiert zur Verfügung gestellt.

Endverbraucher und Dienstleister
Mitglieder SDV, DDV, DMVÖ
Nicht-Mitglieder

Jahresabo Endverbraucher
Jahresabo Endverbraucher

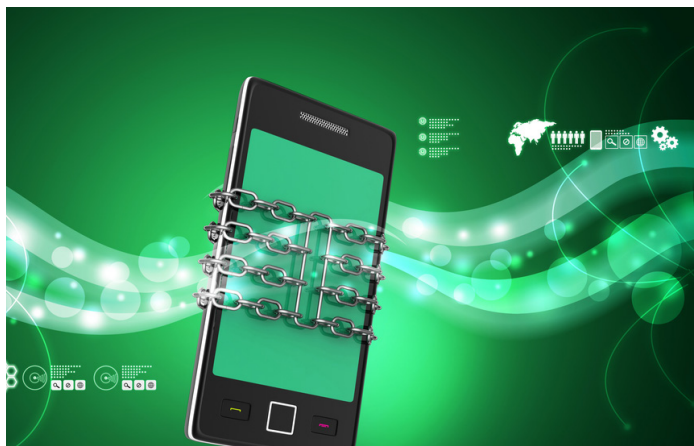
CHF 1000.– pa.
CHF 1500.– pa.

Bestellen Sie die Robinsonliste für Direct Sales bei der Geschäftsstelle des SDV und gleichen Sie Ihre Daten gegen die Robinsonliste ab.

Sperrliste für Telefonmarketing

Eintrag in die TelefonSperrliste

Ein direkter Eintrag in die Sperrliste für Telefonmarketing ist nicht möglich, ausser für Personen, die KEINEN Eintrag bei Swisscom Directories AG/local.ch haben. Diese können sich auf der Telefonsperrliste des SDV kostenlos eintragen (www.sdv-konsumenteninfo.ch). Die Sterneinträge des Telefonbuchs von Swisscom Directories AG/local.ch werden als Grundlage für die Telefonsperrliste verwendet. Der Sterneintrag kann direkt auf www.directories.ch vorgenommen werden. Der Eintrag für Personen ohne Eintrag bei Directories/Local.ch kann auf www.sdv-konsumenteninfo.ch gemacht werden.



Bezug der TelefonSperrliste.

Die Sperrliste für Telefonmarketing wird von CallNet.ch, dem Branchenverband für Callcenter- und Kundenkontakt-Management geführt. Der Bezug erfolgt über die Webseite www.callnet-sperrliste.ch. Informationen zur Sperrliste erteilt die Geschäftsstelle von CallNet.ch. In der Sperrliste werden Personen (Telefonnummer und Quelle der Sperrung) aufgelistet, die explizit keinen Telefonverkauf wünschen.

Gesetzliche Vorschrift

Ohne Kundenbeziehung ist die Beachtung der Sterneinträge gesetzlich vorgeschrieben für eine telefonische Kontaktaufnahme.

10% Rabatt

Beim gleichzeitigen Bezug der Robinsonliste für adressierte Werbung und der Sperrliste für Telefonmarketing gewährt der SDV Schweizer Dialogmarketing Verband seinen Mitgliedern einen Rabatt von 10% auf beide Preise. Die Auszahlung erfolgt über die Geschäftsstelle des SDV und ist nach Vorlage der CallNet.ch-Rechnung für die Telefonsperrliste möglich.

Schweizerische Lauterkeitskommission

Die Werbebranche unterhält deshalb seit 1966 eine Selbstkontrolle, die heute Konsumenten, Medienschaffende und Werber paritätisch im Rahmen der Schweizerischen Lauterkeitskommission (SLK) ausüben. Jede Person ist befugt, Werbung, die ihrer Meinung nach unlauter ist, bei dieser Kommission zu beanstanden. Die Kommission stützt sich in ihrer Arbeit auf das schweizerische Lauterkeitsrecht, berücksichtigt aber auch die grenzüberschreitenden Richtlinien der Internationalen Handelskammer; sie leistet einen wesentlichen Beitrag zum Konsumentenschutz und wird auch von Gerichten anerkannt. In den Grundsätzen der Schweizerischen Lauterkeitskommission ist der Abgleich mit der Robinsonliste vorgeschrieben.

Gütesiegel Direktmarketing für Outbound -Telefonmarketing und Direct Sales

Direktmarketing lebt vom hochwertigen Dialog mit den Kunden. Dass dieser modernsten Qualitätsansprüchen entspricht, können Dienstleistungsunternehmen im Bereich Outbound-Telefonie und Direct Sales (Doo-rto-Door-Verkauf) mit einem Gütesiegel belegen. Der SDV Schweizer Dialogmarketing Verband hat hierzu das Gütesiegel Direktmarketing geschaffen.

Bereits vor einiger Zeit haben der SDV und CallNet.ch mit den Ehrenkodizes für Callcenter und Direct-Sales-Unternehmen Leitplanken für die Branche geschaffen, mit denen die direkten Vertriebskanäle effizient genutzt, aber auch die Anliegen der Konsumenten ernst genommen werden. Das Gütesiegel Direktmarketing macht dieses Bestreben nun noch verbindlicher.

Die Schweizerische Vereinigung für Qualitäts- und Management-Systeme

SQS attestiert als unabhängige Instanz den zertifizierten Unternehmen die korrekte und nachhaltige Umsetzung der Ehrenkodizes und weiterer relevanter Massnahmen des Qualitätsmanagements.

Das Wichtigste zum Gütesiegel

Das Gütesiegel Direktmarketing ist eine Kombination der relevanten Norm ISO 9001 und der Ehrenkodizes Direct Sales und Telefonmarketing. Die Firmen werden anhand von mehreren hundert Bewertungskriterien geprüft. Sowohl auf Management- wie auch auf Mitarbeiterenebene werden sowohl die internen als auch relevante externe Prozesse durchleuchtet, strategische und operative Elemente unter die Lupe genommen und die tatsächliche Umsetzung der Ehrenkodizes verfolgt.

Sicherheit für Auftraggeber

Mit dem Gütesiegel Direktmarketing sollen nicht zuletzt die Auftraggeber von Outbound-Callcentern und Direct-Sales-Unternehmen unterstützt werden. Die Zusammenarbeit mit zertifizierten Unternehmen gibt den Auftraggebern die Sicherheit, mit Partnern zusammenzuarbeiten, die die Grundsätze des korrekten Handelns auch wirklich umsetzen.



Weitere Informationen erhalten Sie bei der Geschäftsstelle des SDV.

Schweizer Dialogmarketing
Verband
Postfach
8501 Frauenfeld

T 052 721 61 62
F 052 721 61 63
info@sdv-dialogmarketing.ch

www.sdv-dialogmarketing.ch
www.sdv-konsumenteninfo.ch
www.sdv-award.ch
www.dialogfreunde.ch

www.facebook.com/dmverband
www.xing.com/net/sdv
www.xing.com/net/dmpreis