



regiocom
OPT-IN

OPT-IN-Management-Service

Das zuverlässige Werkzeug im Beziehungsmarketing



Mit unserem Opt-In Management Service gestalten Sie Ihr Beziehungsmarketing jederzeit rechtssicher – nach den Regeln des Gesetzgebers und der BNetzA für den Umgang mit Kunden. Das Opt-In-Modell der regiocom gibt Ihnen die Chance, jeden Kundenkontakt für eine Wertsteigerung zu nutzen.

Dahinter steht ein erprobtes Verfahren, das wir erfolgreich in den snt-regiocom Service Centern und bei unseren Kunden einsetzen. Der Prozess spiegelt über 20 Jahre Erfahrung im Kundenservice wider.









Gesicherter Nachweis

Das Opt-In Ihrer Kunden einzuholen ist der erste Schritt. Anschließend werden die Angaben beweissicher in einer Datenbank gespeichert, die speziell für diese Zwecke ausgelegt ist.

Ihre Kunden haben die Möglichkeit, die eigenen Daten selbstständig einzusehen und zu ändern. Ihre Mitarbeiter ergänzen bei Bedarf.

Ihre Kampagnensteuerung hat mit dem Werkzeug eine schnelle und einfache Übersicht zum aktuellen Stand von den kundenspezifischen Opt-Ins.

Ihre Vorteile

-  **Drei-Säulen-Modell: Transparenz für Kunden, Mitarbeiter und Kampagnensteuerer**
-  **Werkzeug für Kundenbindungs- und Vertriebskampagnen**
-  **Für Single- und Double-Opt-In Verfahren**
-  **UWG-konform und unternehmerisch flexibel**
-  **Benutzerfreundlich**
-  **Gesprächsaufzeichnung inkl. Qualitätssicherung**

Das Produkt

Sie erhalten einen Service, bestehend aus Datenbank, API und User Interfaces mit allen Merkmalen, die zur Ablage rechtsgültiger Opt-Ins erforderlich sind. Neben der Datenpflege steht Ihnen eine Erinnerungsfunktion zur Verfügung, damit Sie die vorliegenden Opt-Ins fristgerecht aktualisieren können.



Die Leistungen

1 Opt-In einholen

Unser Servicecenter spricht Ihren Kunden während des Inbound-Anrufs auf das Opt-In an.

2 Speichern

Das Opt-in wird in unserer Datenbank zu Dokumentationszwecken gespeichert

3 Nutzen

Die gültigen Opt-ins verwenden Sie, um Outbound-Kampagnen zu planen und durchzuführen.

4 Anzeigen

Die gespeicherten Opt-ins können Sie per API-Schnittstelle in Ihre Systeme sowie die Portale für Mitarbeiter im Service Center und auch Endkunden übernehmen.

5 Aktualisieren

Starten Sie den Prozess zur Aktualisierung, damit die Opt-Ins ihre Gültigkeit behalten.



Praxiserprobt

Als fester Bestandteil der BPO-Systemlandschaft ist der Opt-In-Management-Service bei Kunden aus der Energiewirtschaft erfolgreich im Einsatz. Der Vorteil ist klar: Kampagnen können rechtssicher und zielgerichtet gesteuert werden.



Erik Wegner

+49 291 2436 1522
erik.wegner@regiocom.com

www.regiocom.com

regiocom SE | Marienstraße 1 | 39112 Magdeburg

regiocom