

B.3 – Personalisierte Erstkontakt

Produktbeschreibung:

Mit dem Paket B.3 – Personalisierte Erstkontakt wird die erste Kontaktaufnahme zu neuen Leads automatisiert. Personalisierte E-Mails werden auf Basis bereitgestellter Vorlagen und Inhalte generiert und zeitnah versendet – inklusive variabler Textbausteine für eine individuelle Ansprache.

Zielgruppe:

Unternehmen, die neue Leads standardisiert und personalisiert per E-Mail ansprechen möchten, um den Erstkontakt ohne manuelle Routinearbeit abzudecken.

Leistungsumfang:

- Einrichtung eines automatisierten E-Mail-Erstkontakts mit KI-generierten personalisierten Inhalten
- Vorlagen (Templates) und Personalisierungslogik inklusive
- Anbindung von E-Mail-Versand und Automations-Workflows
- CRM-Anbindung: Garantiert nur bei Workflows, die im Rahmen unserer Pakete erstellt wurden; bei externen CRM-Systemen können spezielle Adapter oder Schnittstellenlösungen erforderlich sein, die zusätzliche Kosten verursachen können.

Nutzen & Vorteile:

- Einheitlicher, zeitnaher Erstkontakt bei neuen Leads
- Entlastung von manuellen, wiederkehrenden E-Mail-Aufgaben
- Grundlage für anschließende Vertriebs- und Marketing-Schritte

Start & Dauer:

Auftragsbearbeitung beginnt sofort nach Eingang der vollständigen Angebotssumme und Auftragsbestätigung. Projektstart erfolgt nach dem im Angebot festgelegten Zeitraum (abhängig von Auftragslage) – wird vor Auftragsbestätigung vereinbart. Einrichtung in der Regel innerhalb von 5–10 Werktagen ab Projektstart (abhängig vom Umfang und den bereitgestellten Kundendaten).

Leistungserbringung:

Remote – Einrichtung und Durchführung erfolgt überwiegend extern ohne Vor-Ort-Präsenz. Bei besonders umfangreichen Projekten kann ein eigener, abgeschirmter Arbeitsplatz beim Kunden erforderlich sein.

Ablauf & Abwicklung:

- Nach Auftragsbestätigung und Zahlungseingang der vollständigen Angebotssumme
- Kunde liefert eine Briefvorlage (falls vorhanden) und grundlegende Marketingstrukturen, die in die Automatisierung integriert werden können
- Logo wird empfohlen, um die E-Mails optisch ansprechend und markenkonform zu gestalten
- Falls noch nicht vorhanden, werden benötigte Konten für den Kunden angelegt
- Einrichtung der Automations-Workflows und Anbindung des E-Mail-Versands
- Testlauf und Feineinstellung (Templates/Personalisierung)
- Übergabe mit schriftlicher Anleitung (PDF oder gedruckt)
- 1 Monat Support für Anpassungen und Fragen im definierten Rahmen

Preis & Folgekosten:

Einmalpreis: 989 € netto (steuerbefreit nach §19 UStG)

Für den Betrieb dieses Pakets sind bestimmte externe Tools und Dienste erforderlich, die separat vom Kunden gebucht und bezahlt werden. Diese Dienste arbeiten mit Nutzungslimits (z. B. Anzahl E-Mails pro Tag, Workflow-Durchläufe pro Monat). Überschreiten diese Werte, entstehen beim jeweiligen Anbieter zusätzliche monatliche Kosten.

Erforderliche Dienste und typische Kosten (Stand: 13.08.2025):

- KI-Textgenerierung (GPT) – GPT-3.5: ~3 €/Monat (Standard); GPT-4: ~12 €/Monat (Pro); Hinweis: Für sehr hohe Individualisierung kann GPT-4 kostenseitig relevant werden.
- E-Mail-Versanddienst – Mailjet „Basic“ (Kosten abhängig vom Anbieter-Tarif, im HTML-Code ohne konkrete Zahl hinterlegt)
- Automations-Plattform – 0 €/Monat (bis 1.000 Ops pro Monat); Core: 9 €/Monat
- Versandlimits – Gmail: 500 E-Mails/Tag (privat) / 2.000 E-Mails/Tag (Workspace)

Der Kunde erhält mit der Projektdokumentation zusätzlich eine Schwellenwert-Tabelle mit den aktuellen Grenzwerten der eingesetzten Tools, um die möglichen laufenden Kosten selbst einschätzen zu können.

Zusatzpunkte:

- Voraussetzungen: Zielgruppe & Ansprache-Ziele; E-Mail-Absenderdaten
- Falls Konten fehlen, werden sie für den Kunden angelegt
- Leistungsgrenzen: Standard-Setup gemäß oben genannten Limits; CRM-Integration nur als Option
- Laufende Betreuung: 1 Monat Support inklusive; keine Datenpflege enthalten
- Datenschutz/DSGVO: DSGVO-Paket nicht automatisch enthalten; Pflicht-Zusatz für Unternehmen in der EU sowie für Unternehmen außerhalb der EU, wenn Leads von Personen aus der EU verarbeitet werden
- Direkte Verknüpfung: Optimal kombinierbar mit B.1 (Lead-Generierung), B.2 (Lead-Kategorisierung), B.4 (Intelligente Nachfass-Kampagne) und B.5 (KI-gestützte E-Mail-Bearbeitung)

Praxisbeispiel:

Ein Dienstleistungsunternehmen nutzte die personalisierte Erstkontakt-Automatisierung, um neue Anfragen zeitnah und mit individuell angepasster Ansprache zu erreichen. Die E-Mail-Vorlagen wurden auf die Zielgruppe abgestimmt und automatisch mit variablen Informationen befüllt. So konnte das Team den Erstkontakt verlässlich abdecken und sich auf die qualifizierten Rückmeldungen konzentrieren.