

B.4 – Intelligente Nachfass-Kampagne (überarbeitet)

Produktbeschreibung

Mit dem Paket B.4 – Intelligente Nachfass-Kampagne werden Leads, die auf vorherige Kontaktversuche nicht reagiert haben, automatisch mit personalisierten Folge-E-Mails angesprochen. Die Kampagne nutzt definierte Zeitintervalle, variable Inhalte und intelligente Bedingungen, um die Rückmeldequote zu steigern – ohne manuellen Aufwand.

Zielgruppe

Unternehmen, die den Kontakt zu potenziellen Kunden nach einer ersten Ansprache systematisch aufrechterhalten möchten, um die Chancen auf eine Rückmeldung deutlich zu erhöhen. Besonders geeignet für Firmen mit längeren Vertriebszyklen oder erklärungsbedürftigen Produkten.

Leistungsumfang

- Einrichtung eines automatisierten Nachfass-Workflows mit variablen Zeitintervallen und Inhalten
- Personalisierte Textbausteine für mehrere Kontaktstufen
- Integration von Bedingungen, um z. B. auf Öffnungen oder Klicks unterschiedlich zu reagieren
- 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
- Anpassung der Inhalte an Zielgruppe und Tonalität des Kundenunternehmens
- Anbindung des E-Mail-Versands und der Automations-Workflows
- Vorlagen (Templates) inklusive

Nutzen & Vorteile

- Erhöhte Rückmeldequote durch strukturierte, mehrstufige Ansprache
- Entlastung des Vertriebsteams von wiederkehrenden Nachfassaufgaben
- Sicherstellung, dass kein Lead „vergessen“ wird
- Messbare Ergebnisse durch Auswertung von Öffnungs- und Klickraten

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 Angebotsbestätigung 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

1. Nach Auftragsbestätigung und Zahlungseingang der vollständigen Angebotssumme
2. Kunde kann eigene gewünschte Inhalte oder Textbausteine liefern (optional), ist jedoch nicht verpflichtet – der Workflow übernimmt die Texterstellung weitgehend automatisch
3. Bereitstellung wichtiger Elemente wie Briefvorlage, Logo und grundlegende Design-/Formatvorgaben wird empfohlen
4. Falls noch nicht vorhanden, werden benötigte Konten für den Kunden angelegt
5. Einrichtung der Automations-Workflows inkl. E-Mail-Logik und Bedingungen
6. Testlauf und Optimierung
7. Übergabe mit schriftlicher Anleitung (PDF oder gedruckt)
8. 1 Monat Support für Anpassungen und Fragen im definierten Rahmen

Preis & Folgekosten

Einmalpreis: 899 € 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):

- E-Mail-Versanddienst: Grundversion oft kostenlos bis zu einer bestimmten Anzahl E-Mails pro Monat (abhängig vom Anbieter), Standardtarif ca. 10–25 €/Monat, Business-Tarif ab ca. 50 €/Monat
- Automations-Plattform: Grundversion 0 €/Monat (bis 1.000 Workflow-Durchläufe pro Monat), Core-Tarif ca. 9 €/Monat (bis 10.000 Workflow-Durchläufe pro Monat), höhere Tarife möglich
- KI-Textgenerierung (optional): GPT-3.5 ca. 3 €/Monat (Standard), GPT-4 ca. 12 €/Monat (Pro)

Zusatzpunkte

- Voraussetzungen: Zielgruppe, Anspracheziele, 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, B.2, B.3 und B.5

Praxisbeispiel

Ein Softwareunternehmen stellte fest, dass viele Interessenten nach der ersten Kontaktaufnahme nicht mehr reagierten. Mit der Intelligenten Nachfass-Kampagne wurden diese Leads automatisch in mehreren zeitlich abgestuften E-Mails erneut angesprochen. Die Inhalte variierten je nach Reaktion des Empfängers, sodass besonders interessierte Kontakte gezieltere Informationen erhielten. Dadurch stieg die Zahl der Rückmeldungen und das Vertriebsteam konnte sich auf die vielversprechendsten Leads konzentrieren.