

Checkliste: Adressgewinnung für Mobile Marketing Kampagnen

1. Eigene Adressbeschaffung

- E-Mail-Adressen und Handy-Nummern von Kunden und Interessenten gewinnen
- Strikte auf Permission-Marketing achten (= bei den Kunden und Interessenten die Erlaubnis für den Versand von Botschaften einholen)
- Adressbeschaffung durch klassische Kommunikation (Printwerbung, Wettbewerbe etc.)
- Adressbeschaffung durch Internetmarketing: Zusatznutzen auf der Website bieten, wie zum Beispiel Ratgeber, Checklisten, Newsletter etc.
 - Die Zusatznutzen können bezogen werden, wenn die Adresse für Werbezwecke verwendet werden kann
- Adressbeschaffung durch Internetmarketing-Aktionen wie zum Beispiel Banner, Ad-Words, Werbung auf externen Newslettern etc.
- Gemeinsame Aktionen mit befreundeten Unternehmen

2. Externe Anbieter von Adressen

- Adress-Broker / Adressvermittler
- Mobile Portale
- Mobile Informations- und Unterhaltungsdienste
- Versender von mobilen Newslettern
- Full-Service-Agenturen für Mobile Marketing
- SMS-Angebotsplattformen
- Kooperationen mit Verlagen sowie Telekommunikationsunternehmen