

# 10 Tipps, wie Kunden Ihnen ihre Daten gerne anvertrauen

Virtuelle Dialogmarketing-Konferenz Plus

Bremen, 05. Juni 2018

# 1. Datenminimierung

Seien Sie sich im Klaren darüber, welche Daten Sie tatsächlich für die Kundenansprache brauchen.

Löschen Sie die Daten, die Sie nicht benötigen oder aufgrund von gesetzlichen Bestimmungen nicht mehr speichern dürfen.



## 2. Überschreiten Sie nicht die „creepy line“

Nutzen Sie nur tatsächlich  
notwendige Daten und vermeiden  
Sie so, dass sich Ihre Kunden  
gläsern fühlen.

### 3. Dokumentation von Einwilligungen

Sorgen Sie für eine sichere und einwandfreie Dokumentation und Speicherung von freiwillig erteilten Einwilligungen.



## 4. Schaffen Sie Transparenz

Informieren Sie Ihre Kunden/  
Nutzer darüber, welche Daten  
Sie sammeln und wo Sie diese  
verarbeiten und speichern.



## 5. Zertifizierungen

Setzen Sie auf datenschutzkonforme und zertifizierte Partner mit wertvollen Zertifizierungen.



**European  
Privacy Seal**  
EP-S-SKL2WX / Valid till 2019-02  
- Criteria Catalogue v201111 -



**auditor**

## 6. Personalisierung & Datenschutz in Balance

Schaffen Sie eine Balance zwischen Personalisierung und Datenschutz und vermeiden Sie Personalisierung auf Basis sensibler Daten, wie Gesundheits- oder Finanzdaten.



## 7. Unpersonalisierte Alternative

Bieten Sie eine unpersonalisierte

Alternative:

z.B. Newsletter ohne personalisiertes

Tracking, unpersonalisierte Websites,...



# 8. Auskunftspflicht

Schaffen Sie Prozesse und Voraussetzungen, um die Auskunftspflicht schnell und vollständig zu erfüllen.



A composite image showing a resume for Samantha Black and a business analytics dashboard. The resume is for Samantha Black, a sales director, and includes sections for contact information, address, hobbies, education (Web Advertising Seminar, Graphic Design Crew, High School University), professional statement, and skills (Photography, Photoshop, Indesign, Wordpress, Time Keeping, Organization). The dashboard features a stacked bar chart for 'company' with categories Receipts, Sales, and Orders from January to December, and a line chart for 'business items' comparing Sales and Orders.

## 9. Opt-Out

Geben Sie immer die Möglichkeit des Opt-Outs /  
Widerspruchsrechts.



## 10. Cross-Device-Tracking und -Targeting

Nutzen Sie Cross-Device-Marketing dort, wo Nutzer damit rechnen und an dieser Stelle der Nutzen und die Interessen des Nutzers überwiegen.



# Wir helfen Ihnen gerne!



ProCampaign® hilft Ihnen, DSGVO-konform zu werden.

ProCampaign® ist mit dem European Privacy Seal (**EuroPriSe**) zertifiziert und weist seit Jahren einen **hohen Reifegrad im Datenschutz** und in der **IT-Sicherheit** auf.



# Vielen Dank.



Ihr Kontakt:  
Andres Dickehut  
+49 (421) 333 88-0  
andres.dickehut@consultix.net

[www.procampaign.de](http://www.procampaign.de)

ProCampaign® ist eine Marke der Consultix GmbH