



Die treibende Kraft der
Data Driven Economy

Der DDV.

Ihr Verband für die
Dialogmarketing-
branche.



Ein Verband für die gesamte Branche.

Der Deutsche Dialogmarketing Verband ist einer der größten nationalen Zusammenschlüsse von Dialogmarketing-Unternehmen in Europa und gehört zu den Spitzenverbänden der Kommunikationswirtschaft in Deutschland. Als die treibende Kraft der Data Driven Economy repräsentiert der DDV Unternehmen, die Daten generieren oder für den professionellen datenbasierten und kundenzentrierten Dialog nutzen. Schwerpunkte des Verbandsengagements sind politische Arbeit, Informationsaustausch, Qualitätssicherung und Nachwuchsförderung.

Ihre umfassende Interessenvertretung.

Die Struktur des DDV gewährleistet eine umfassende Interessenvertretung. Das Präsidium treibt die Meinungsbildung über Dialogmarketing in Wirtschaft, Politik, Wissenschaft und in der Öffentlichkeit voran. Politische Arbeit – national und international – gehört ebenso dazu wie der kontinuierliche Dialog mit dem Verbraucher.



Ein klares Ziel.

Als Verband der Data Driven Economy schaffen wir zusammen mit unseren Mitgliedern substanzielle Mehrwerte durch individuelle Beziehungen zwischen Menschen, Marken und Unternehmen in einer vernetzten Welt.

Wir setzen uns als treibende Kraft für eine bessere Qualität im datenbasierten und konsumentenzentrierten Dialog ein. Um das zu erreichen,

- fördern wir das Ideal eines mündigen Verbrauchers und die Freiheit der Kommunikation,
- schaffen wir bestmögliche wirtschaftliche, gesellschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen durch die und mit der Politik,
- intensivieren und verbreiten wir Wissen und fachliche Kompetenz,
- unterstützen wir den Nachwuchs und die Weiterbildung vor allem durch den Austausch zwischen Wissenschaft und Praxis,
- bilden und pflegen wir Netzwerke.

Dabei sehen wir unseren Auftrag darin, von der Öffentlichkeit als verlässlicher Partner wahrgenommen zu werden, der im Umgang mit Daten die jeweiligen Interessen angemessen in Einklang bringt – und damit zum Katalysator einer freien Entwicklung der Data Driven Economy sowie der kreativen und innovativen Kommunikation im fairen Wettbewerb wird.

Die Aufgaben des DDV.

Aufgaben und Themenbereiche des DDV-Präsidiiums:

- **Interessenvertretung**
- **Öffentlichkeitsarbeit**
- **Innovation**
- **Bildung und Forschung**
- **Internationale Beziehungen**
- **Finanzen**
- **Themenbereich Advertise**
- **Themenbereich Channels & Technology**
- **Themenbereich Create**
- **Themenbereich Reach**

Die Kompetenz-Center des DDV:

Die acht Kompetenz-Center des DDV sehen es als ihre Aufgabe an, die Qualitätssicherung und -kontrolle in den einzelnen Segmenten des Dialogmarketings ständig zu optimieren. Das Ziel: bestmögliche Transparenz gegenüber den Marktpartnern und eine klare Positionierung gegenüber den Mitbewerbern.

- **KC Agenturen**
- **KC Anwender von Dialogmarketing**
- **KC KI und Customer Centricity**
- **KC Customer Services**
- **KC Digitaler Dialog**
- **KC DirectMail Services**
- **KC Zielgruppenmarketing**
- **KC Zustellung**

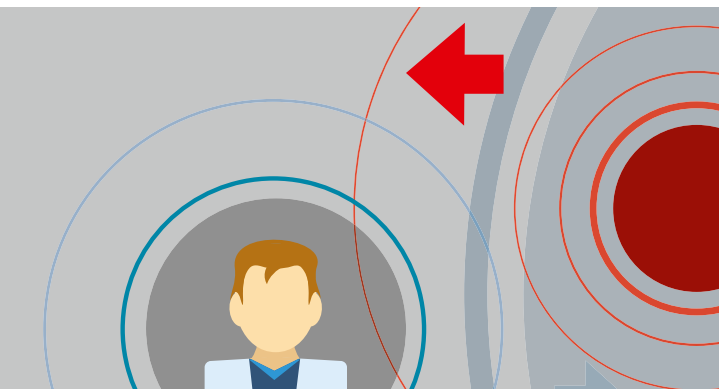
Die ThinkTanks des DDV.

Mit den ThinkTanks bietet der DDV neben den acht Kompetenz-Centern seinen Mitgliedern und auch Nicht-Mitgliedern die Möglichkeit, sich zu einem bestimmten thematischen Schwerpunkt auszutauschen. Das Ziel ist es, konkrete Problemstellungen zu lösen, Strategien, Konzepte und Definitionen zu entwickeln und Arbeitsergebnisse zu publizieren.

- **ThinkTank BtoB-Dialog**
- **ThinkTank Content Marketing**
- **ThinkTank Künstliche Intelligenz im Kundendialog**
- **ThinkTank One-to-One Multichannel**
- **ThinkTank Social CRM**

Weitere Interessengruppen.

- **Plenum Bildung und Forschung**



Die Qualitätsmaßnahmen im DDV.

- **Zertifizierungsmaßnahmen** und Erarbeitung von Ehrenkodizes
- Vergabe anerkannter **Qualitäts- und Leistungssiegel**
- Gelebte **Selbstkontrolle** in den Kompetenz-Centern
- **Certified Sender Alliance**
(Positivliste für E-Mail-Marketing)
- Schaffung neuer **Ausbildungsberufe** und Zusatzqualifikationen
- **DDV-Robinsonliste** für einen verantwortungsvollen Dialog mit dem Verbraucher
- **Know-how-Transfer** bei Webinaren und Veranstaltungen
- Unterstützung in **Rechtsfragen**

Herausforderung EU DS-GVO

Versicherung gegen Datenschutzrisiken

Mit der neuen EU Datenschutz-Grundverordnung steigt das Risiko, wegen Nichteinhaltung datenschutzrechtlicher Vorgaben in Anspruch genommen zu werden. Um die hierin liegenden Risiken soweit als möglich abzudecken, bietet der DDV seinen Mitgliedern ein Paket von Versicherungen rund um die Thematik Datenschutz.

Detaillierte Einzelfallberatung

Der Bedarf an dauerhafter, auf die spezifischen Anforderungen der Unternehmen zugeschnittener Begleitung ist groß. Deshalb bietet der DDV seinen Mitgliedern ergänzend zur bewährten Grundsatzberatung die Möglichkeit der detaillierten Einzelfallberatung durch die Datenschutzspezialisten Dr. Kramer + Kollegen Rechtsanwalts-gesellschaft mbH in vier verschiedenen Leistungspaketen an.

Ihre Vorteile.

Durch Ihre Mitgliedschaft profitieren Sie von der langjährigen Erfahrung des DDV im Dialog mit Wirtschaft, Politik und Öffentlichkeit. Sie haben die Möglichkeit, gemeinsam mit anderen Ihre Interessen gezielt voranzutreiben und die richtigen Partner zu treffen.

- Erleben Sie intensives **Networking in den Kompetenz-Centern**.
- Nehmen Sie teil an hochkarätig besetzten **Veranstaltungen** und **Praxisseminaren**.
- Wenden Sie sich bei **Rechtsfragen kostenlos** an unsere Geschäftsstelle.
- Informieren Sie sich über alle wichtigen Neuigkeiten im **E-Mail-Newsletter** des DDV.
- Profitieren Sie vom kostenlosen Kombi-Abonnement der **Fachzeitschrift ONEtoONE** (online und print).
- Aktivieren Sie Ihre Geschäftskontakte durch die **Veröffentlichung Ihres Mitgliederprofils** auf der DDV-Website inklusive Unternehmensportrait, Logo, Kompetenzbereiche, Pressemeldungen, Cases und Whitepaper.
- Nutzen Sie die Gelegenheit, auf dem digitalen **DDV-Marktplatz** spezielle Angebote für Mitglieder einzustellen oder in Anspruch zu nehmen.
- Informieren Sie sich auf der DDV-Website rund um die Uhr über **Vorträge** aus unseren Veranstaltungen und über anderes nützliches Know-how.
- Nutzen Sie unseren **Service**, kostenlos Musterverträge, Info-Pakete zu speziellen Themen wie Datenschutz oder Muster-AGBs abrufen zu können.



Die treibende Kraft der
Data Driven Economy

Ihre Mitgliedschaft.

Gemeinsamkeit macht stark. Die Mitglieder des DDV bilden eine kraftvolle Gemeinschaft, die ihre Ziele engagiert und konzentriert verfolgt. Werden Sie ein Teil davon und profitieren Sie von der Schlagkraft dieser Community.

So werden Sie Mitglied:

- Der QR-Code leitet Sie direkt auf unsere Mitglieder-Seite unter **www.mitgliedschaft.ddv.de**.
Hier finden Sie alle Infos, die Sie benötigen.
- Ihren Antrag können Sie gerne auch telefonisch anfordern.
- Wenn Sie Ihren Antrag auf Mitgliedschaft ausgefüllt haben, schicken oder faxen Sie ihn unterschrieben an den DDV.
- Sie erhalten dann umgehend eine Bestätigung der Mitgliedschaft und genießen alle Vorteile.



Kontakt:

DDV

Deutscher Dialogmarketing Verband e. V.

Hahnstraße 70

60528 Frankfurt

Ansprechpartnerin:

Martina Rambach

Telefon: +49 69 401 276-522

Fax: +49 69 401 276-599

E-Mail: m.rambach@ddv.de

www.ddv.de

