



Die treibende Kraft der Data Driven Economy

Aufnahme-Antrag

zur Mitgliedschaft im DDV

Einfach ausfüllen und per E-Mail (info@ddv.de) oder Post an den DDV senden.

Nach Erhalt des Antrages wird sich der DDV direkt mit Ihnen in Verbindung setzen, um die Aufnahme in den Deutschen Dialogmarketing Verband e. V. zu besprechen.

Bitte geben Sie Ihre Daten an:

Name des Unternehmens (lt. Eintrag im Handelsregister oder beim Gewerbeamt)			
Straße		Hausnummer	Postfach
PLZ	Ort		Gründungsjahr
Telefon		Telefax	
Homepage	Firmen E-Mail	persönliche E-Mail	
Name des Bevollmächtigten, der die Firma im DDV vertritt			Position

Bitte kreuzen Sie hier Ihre Beitragskategorie an (Die Erläuterungen zu den einzelnen Kategorien finden Sie auf der Rückseite):

Beitragskategorien	Jahresbeitrag*
<input type="checkbox"/> Kategorie 1	1.090 €
<input type="checkbox"/> Kategorie 2	2.180 €
<input type="checkbox"/> Kategorie 3	3.800 €
<input type="checkbox"/> Kategorie 4	5.450 €

Bitte kreuzen Sie hier Ihre Branche an:

Auftraggeber

- Werbungtreibende Unternehmen (Verlage und Medien, Finanzdienstleister, Handel, E-Commerce, Portale, Pharma, Automotive, Non Profit Organisationen etc.)

Dienstleister

- Daten und Informationen (Dateneigner, Adressanbieter, Zielgruppenmarketing, E-Mail-Marketing, Scoring, Geoinformationen)
- Technologie und Software (Analyse, Kampagnenmanagement, CRM, Kommunikation, Datenoptimierung, Marketing Automation, Datensicherheit)
- Kreation und Konzeption (Dialogmarketing, klassische Werbung, Social Media, Affiliate, Media, Content Marketing, Events, Public Relations, Promotion und weitere Agenturdienstleistungen)
- Beratung und Consulting (Unternehmensberatung, Management Consulting, IT-Beratung, Personalberatung, Marktforschung)
- Customer Services (Contact- und Communication Center)
- Logistik (Druck, Versand, Zustellung, Fulfillment)
- Know-how (Messe- und Kongressanbieter, Fachmedien, Fortbildungsinstitute)
- Sonstige Dienstleistungen

Datenschutzhinweis

Zwecks Mitgliederbetreuung/-verwaltung sowie Erfüllung der sich aus der DDV-Satzung ergebenden Rechte und Pflichten verarbeitet der DDV i.S.d. europäischen Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) folgende personenbezogenen Daten der ihm benannten Hauptansprechpartner des Antragstellers: Vorname, Name, E-Mail-Adresse, Telefonnummer und Position. Rechtsgrundlage ist Art. 6 Abs. 1 Buchstabe b) und f) DSGVO. Die o.g. Zwecke umfassen u.a. regelmäßige Verbandsinformationen per E-Mail-Newsletter. Sie können dem jederzeit widersprechen – per E-Mail an m.rambach@ddv.de, Tel. 069-401276-522 oder postalisch. Unseren Datenschutzbeauftragten erreichen Sie unter datschutz@ddv.de. Weitere Hinweise zum Datenschutz erhalten Sie unter www.ddv.de.

Datum, Ort

Unterschrift



Die treibende Kraft der Data Driven Economy

Hier finden Sie die Beitragsbemessungsgrenzen für die Selbsteinstufung in eine der vier Standardkategorien 1, 2, 3 oder 4:

Beitragskategorie	Dienstleister	Anwender von Dialogmarketing	Jahresbeitrag*
	Umsatz im Dialogmarketing im letzten Geschäftsjahr	Aufwendungen für Dialogmarketing im letzten Geschäftsjahr	
1	bis 0,1 Mio. €	bis 0,1 Mio. €	1.090 €
2	bis 2,5 Mio. €	bis 2,5 Mio. €	2.180 €
3	bis 5,0 Mio. €	bis 5,0 Mio. €	3.800 €
4	über 5,0 Mio. €	über 5,0 Mio. €	5.450 €

Eine Mitgliedschaft im DDV bietet Ihnen und Ihrem Unternehmen konkrete Mehrwerte:

Wissen & Orientierung

- Exklusives Fachwissen zu datenbasiertem Marketing, automatisierter Kundenansprache, Datenschutz, KI und Customer Journey.
- Studien, Benchmarks, Whitepaper, Webinare, Workshops und Frühindikatoren zu neuen Markt- und Rechtsentwicklungen.
- **Ihr Vorteil:** Sie handeln zukunftsorientiert, innovativ und immer regelkonform – gestützt auf erprobte Strategien und Best Practices.

Starkes Netzwerk & aktive Sichtbarkeit

- Zugang zur DDV-Gemeinschaft mit führenden Köpfen aus Marketing, Customer Experience, Compliance, Data Management und Technologie.
- Persönlicher Austausch zu den aktuellen Trends und Themen der Branche in Kompetenz-Centern, Circles und auf Veranstaltungen.
- **Ihr Vorteil:** Sie gewinnen wertvolle Kontakte, zeigen Branchenkompetenz und stärken Ihre Marke.

Recht im Dialogmarketing & politische Stimme

- Juristische Unterstützung, praxisnahe Leitfäden und Basisschulungen zu den zentralen Rechtsbereichen des Dialogmarketings wie z. B. Datenschutz, Wettbewerbsrecht oder Künstliche Intelligenz für Sie und Ihr Team.
- Der DDV bringt sich aktiv in Gesetzgebungsverfahren ein und setzt sich für praxis- und unternehmensnahe Lösungen ein.
- **Ihr Vorteil:** Ihr Unternehmen minimiert Risiken und profitiert von wirtschaftsfreundlichen Rahmenbedingungen.

Sparen & Profitieren

- Vergünstigte Teilnahmepreise bei führenden Drittanbietern von Fachkonferenzen und Weiterbildungsangeboten
- Sonderkonditionen für die DDV-Robinsonliste, die CSA (Certified Senders Alliance) und den MAX-Award – Deutschlands wichtigster Preis für kreative und wirkungsvolle Dialogmarketing-Kampagnen in DACH
- Freiticket für eine Kooperationsveranstaltung Ihrer Wahl (nach Verfügbarkeit) im ersten Mitgliedsjahr
- **Ihr Vorteil:** Sie sparen bares Geld bei Veranstaltungen, Services und Awards – und profitieren von exklusiven Mitgliedsbedingungen renommierter Partner.

Ihr Start im DDV: Willkommen in einem starken Netzwerk

- Vorstellung Ihres Unternehmens auf der DDV-Website und den DDV-Medien mit persönlichem Statement.
- Besprechung der nächsten Schritte in einem virtuellen Onboarding-Gespräch, damit Sie Ihre Vorteile von Anfang an optimal nutzen können.

Sondermitgliedschaften

Hochschulen

Dozenten, deren Lehrangebot Dialogmarketingthemen umfasst, können eine kostenlose Hochschulmitgliedschaft beantragen. Im „Plenum Bildung und Forschung“ tauschen sich die Hochschullehrer regelmäßig aus und treffen sich jährlich zur Verleihung des Alfred Gerardi Gedächtnispreises.

Premium-Partnerschaft

Mit der Premium-Partnerschaft können Sie zusätzliche Beratungsleistungen, die individuell auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt sind, gegen Entgelt zzgl. Ust erhalten.

Informationen zu den Sondermitgliedschaften erhalten Sie von Martina Rambach (T. +49 69 401 276-522, m.rambach@ddv.de).