



Koud bellen mag niet meer vanaf 1 juli 2021, wat nu?

Vanaf 1 juli is de wet ingegaan dat je geen koude acquisitie meer mag doen. Dit is vastgelegd in de nieuwe Telecommunicatiewet. Wat nog wel mag en hoe je met deze nieuwe regel om kan gaan, laat ik je graag weten met onderstaande tips.

Zelf 'koud' gebeld worden vinden wij vaak heel vervelend, maar wat als je met de nieuwe regel geen nieuwe klanten meer kan binnenhalen.

Wat betekent de nieuwe regel precies?

Het bel-me-niet register verdwijnt en wordt vervangen door een opt-in formulier. De grootste wijziging is dus dat je toestemming moet krijgen voordat je iemand mag bellen en zij niet hoeven aan te geven dat ze NIET gebeld willen worden.

Daarnaast mag je niet meer anoniem bellen, jouw telefoonnummer moet altijd zichtbaar zijn op de display.

Heb je een klantrelatie, dan mag je gewoon bellen.

Volgens de wet heb je een klantrelatie tot 3 jaar na de laatste overeenkomst. Dan mag je diegene benaderen zonder eerst een zgn. opt-in formulier in te vullen. Het is belangrijk dat je goed registreert wanneer je de klantrelatie bent aangegaan, zodat je de 'einddatum' niet over het hoofd ziet.

Het opt-in formulier

Het opt-informulier is een formulier waarin je toestemming vraagt aan jouw prospect of je haar/hem telefonisch mag benaderen voor commerciële doeleinden. Je kunt dit formulier op je website publiceren. Neem een veld op, waarin je vraagt naar het telefoonnummer. Zorg dat het duidelijk is dat bij het doorgeven van het telefoonnummer er gelijk toestemming gegeven wordt voor het ontvangen van evt. telefoontjes. Een tekstvoorbeeld kan zijn:

'Ja, <jouw onderneming> mag mij bellen om <vul reden in waarom jij klanten belt>.'

Als je dit vermeld hebt, dan is het wettelijk zien geregeld en mag je hen bellen.

Hoe kan ik nu koude acquisitie voeren als ik niet mag bellen?

- Als jouw marketingplan vooral gericht is op koude acquisitie, kijk dan eens hoe je dit via online marketing kunt opvangen. Heb je al een social media account waar je berichten op verspreid? E-mail marketing is ook een goed alternatief om naamsbekendheid te vergroten of producten en/of diensten onder de aandacht te krijgen.

Let op: zorg ook dat je voor e-mail marketing toestemming hebt van de ontvangende partij

- Ga netwerken af. Nu we weer iets meer kunnen, worden ook netwerkborrels weer mogelijk. Door je gezicht te laten zien en aan mensen te vertellen wat je doet, verhoog je de kans om aan nieuwe klanten te komen.
- Vergeet je eigen netwerk niet. Vertel op het schoolplein als je de kinderen ophaalt aan andere ouders wat je doet. Kom je veel op een sportvereniging? Vertel rustig wat je in het dagelijks leven doet. Je zult versteld staan, hoe je via-via nieuwe klanten ontmoet.

Interesse in de vorige uitgaven? Check mijn website om alle tips & tricks nog eens door te lezen.

[Ja, ik wil graag meer weten.](#)