



Como usar SMS para realizar campañas de Marketing





El SMS Marketing funcional

La penetración de los smartphones ha superado ya el 56% en España. La expansión del mundo móvil está garantizada con el continuo aumento de ventas de smartphones. El marketing orientado a los dispositivos móviles, sin embargo, no se ha expandido a la misma velocidad.

España es un país único en su presencia de móviles inteligentes pero sin embargo no existe un claro dominante de este mercado móvil. Teniendo en cuenta todo esto no es de sorprender que el mercado del SMS Profesional esté creciendo a pasos agigantados, por que los mensajes SMS siguen siendo la manera de alcanzar el 100% del mercado.

JUST EAT

Con más de 30.000 restaurantes afiliados a la plataforma, su compromiso es el de calidad en todos sus pedidos a domicilio. Para asegurarlo y comunicarse con sus restaurantes afiliados usan SMS.

“El servicio de SMS de Esendex ha funcionado porque es instantáneo y directo. Antes intentábamos comunicarnos por email pero entre newsletters y comunicados estos mensajes se diluían y se perdían.”

A la hora de preparar una campaña de Marketing SMS

El hecho de que las campañas de marketing SMS se centren en personas que han dado su permiso para recibir los mensajes, hace que éstos tengan una muy buena acogida. No son percibidos como intrusivos, pues el cliente tiene la posibilidad de darse de baja en cualquier momento.

Si organizamos nuestra lista de contactos según diferentes categorías como localización geográfica, rango de edad, género, etc. podemos asegurarnos de que las personas a las que contactamos vía marketing SMS reciban siempre el mensaje que más les interese. Además personalizar tanto como sea posible los SMS ayuda a crear una relación a largo plazo con el cliente, pues éste siente que la empresa tiene en consideración sus particularidades para sugerirle las ofertas más adecuadas.

Dichos mensajes pueden y deben tener contenido específico, videos, o links hacia las páginas web adaptadas al móvil. Hoy en día, las diferentes plataformas convergen de manera fácil y natural y hay que tener en cuenta todos los canales para realizar un marketing móvil efectivo.



Claves para el SMS Marketing

No pierdas el tren móvil

Según el último informe presentado por Chief Marketer, los marketers que planean campañas de marketing específicas para móvil han aumentado un 35.9%. Estas campañas comportan principalmente el uso de campañas de mensajes SMS (43.9%).

No pidas el sentido del Humor

Según un estudio en España los anuncios que funcionan son los que incluyen claves de humor, pues son recordados por un 50% de las personas que los ven. Así pues, incluir toques humorísticos en tu estrategia de marketing puede marcar la diferencia.

La elección de la oferta más adecuada

Vivimos en un mundo en el que debemos optimizar al máximo posible los recursos. Con los SMS puedes probar distintas ofertas y promociones para averiguar que funciona mejor para cada segmento de tu base de datos.

Organizar una campaña de marketing móvil

Para organizar una buena estrategia de marketing móvil, como en cualquier medio, hay que conocer a los destinatarios. Solo el 28% de las empresas dicen conocer a su público en dispositivos móviles. Entender a tus clientes es el punto de partida de toda buena campaña.

Averiguar lo que motiva a tus clientes

Encuentra la mejor forma de comunicarte con tus clientes. No te quedes atascado en el pasado y cambia tus mensajes para amoldarse a los gustos cambiantes de tus clientes. Uno de los errores más comunes en una campaña de marketing es repetir el mensaje una y otra vez.

Incluir un hipervínculo

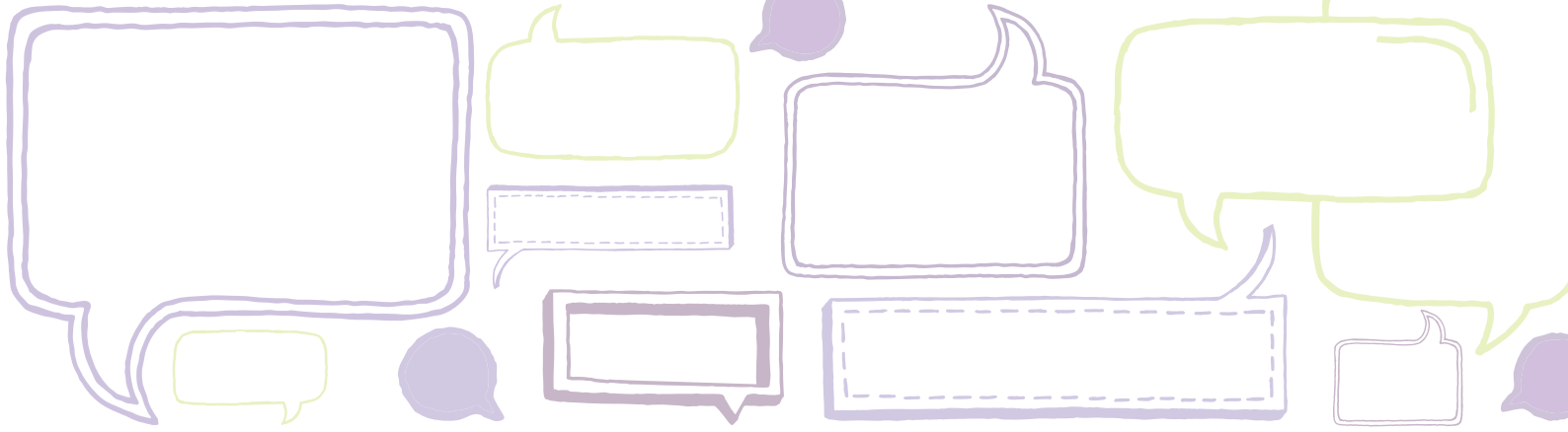
Dado que en España la penetración de los smartphones es una de las más elevadas de Europa, y las tasas de apertura de SMS son muy altas, incluir urls a tu web en el SMS lo convierten en una gran herramienta.

Encontrar el momento adecuado

Ya sea por la hora del día, o por la localización, es importante elegir el mejor momento para mandar el mensaje. Prueba distintas horas para encontrar el óptimo para tus clientes.

Cancelar la suscripción

Añadir un simple "Conteste Stop SMS para dejar de recibir mensajes" al final de cada mensaje promocional es suficiente para dar la opción a tus clientes.



Nuestros productos

En Esendex, sabemos que cada mensaje importa y que cada compañía necesita una forma distinta de enviar SMS, por ello tenemos los siguientes productos:

SMS API

Nuestras APIs ofrecen la mejor solución para aquellos usuarios que quieran integrar el envío y recepción de los SMS en sus propios sistemas, aplicaciones o softwares; y así poder enviar un gran número de mensajes con el sistema propio de la empresa, incluso de manera automática.

Web SMS

Permite a los trabajadores con acceso a internet redactar y enviar mensajes a un contacto o grupo de contactos desde internet en cuestión de segundos.

Con esta herramienta podrás realizar un gran número de funciones de envío y recepción de SMS de forma rápida y sencilla.

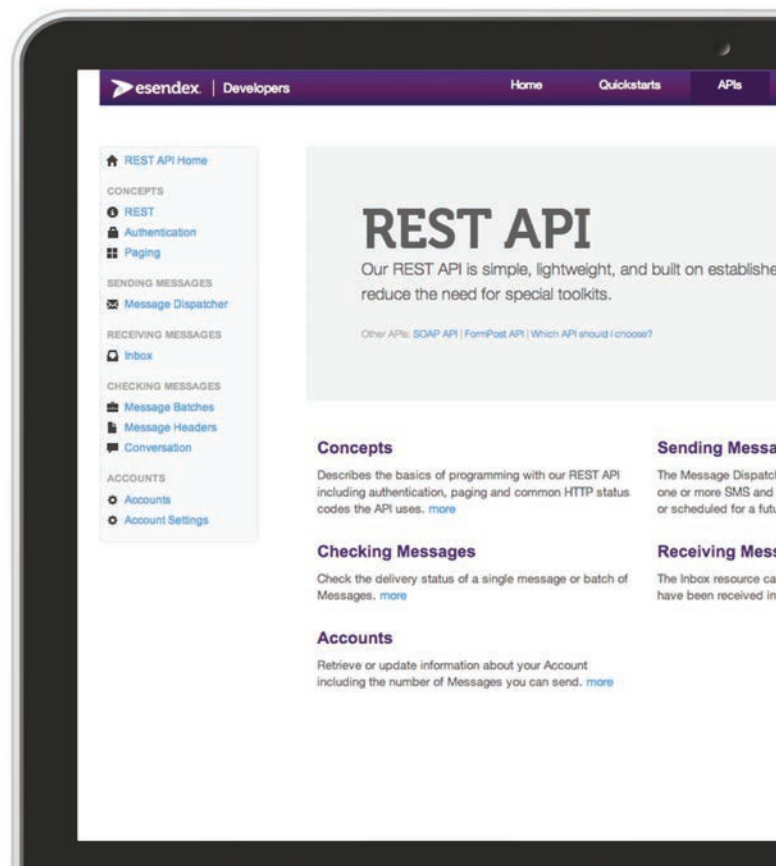
Email SMS

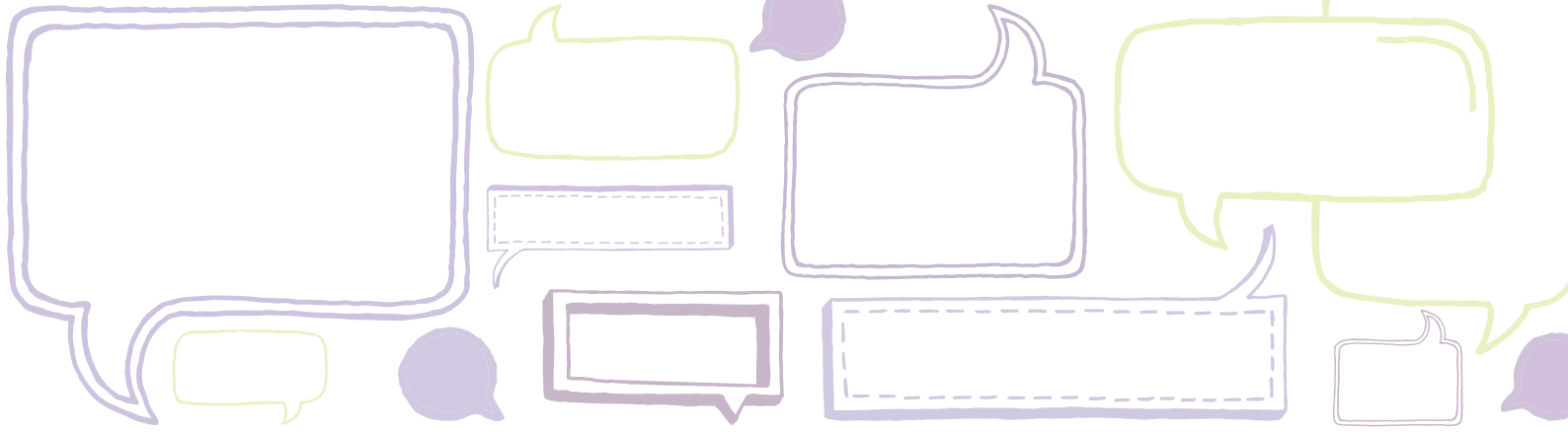
Nuestro servicio de Email SMS ofrece una integración sencilla y fiable con el software de correo electrónico.

Es un servicio que te permite enviar mensajes SMS directamente desde tu cuenta de email y recibir las respuestas en la bandeja de entrada de tu correo.

Beneficios de nuestros servicios

- Recibir SMS - Recibir mensajes SMS directamente en tu bandeja de entrada de Esendex o email.
- SMS de Voz - Enviar SMS a teléfonos fijos y se convierten en mensajes de voz.
- Personaliza tus mensajes - Personaliza el nombre del emisor con tu nombre, empresa o producto.





Contáctanos



Llámanos

Ventas: 900 800 470
Soporte: 900 800 470

Int: (+34) 93 240 19 26
Fax: (+34) 93 200 83 74



Email

ventas@esendex.es



Estamos online

www.esendex.es
support.esendex.es



Visítanos

Avinguda Diagonal 534,
Entlo. Izda.
08006 Barcelona
España