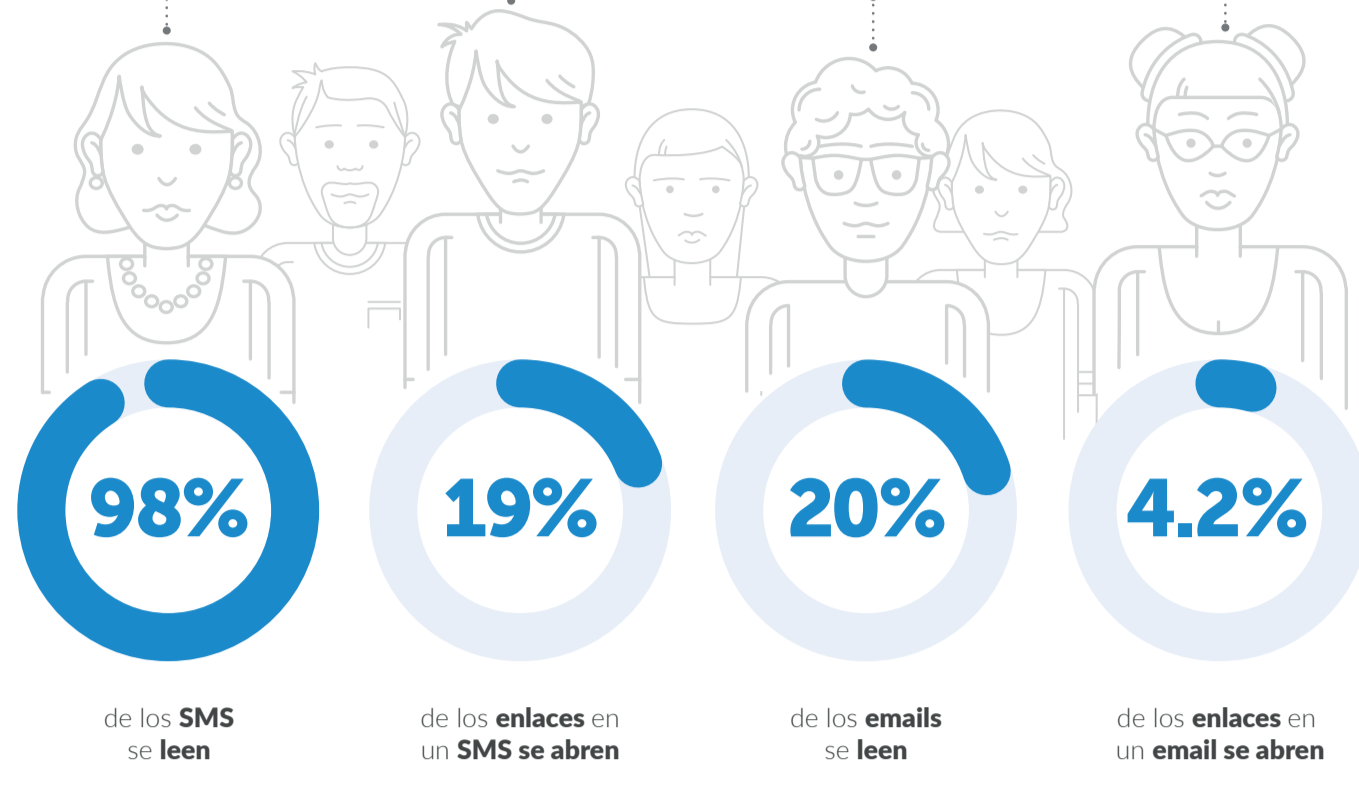




## Buenas prácticas para enviar una campaña SMS de éxito

No existe una fórmula "perfecta" para escribir SMS a tus clientes, pero sí hay algunos factores clave que pueden ayudarte a que tu campaña sea todo un éxito.

### Conoce a tus clientes



### Cuando escribas tus mensajes recuerda tener en cuenta...

- Envía SMS que aporten valor.** Usa palabras como "NUEVO" u "OFERTA"
- Personaliza el remitente** para que tus contactos te identifiquen
- Vigila tu ortografía**
- Llama a tus clientes a la acción**
- Recuerda que cuentas con 160 caracteres**
- Incluye enlaces cortos** y que sean rastreables

### El momento es clave

Adapta la hora del envío, teniendo en cuenta el público al que te diriges...



Para las empresas con horarios comerciales estándar, se recomienda enviar **entre las 9:00 y las 14:00**

Para e-commerce se recomienda enviar las **entre las 17:00 y las 20:00**

### ¿No te gustan los lunes?

Puede que a tus clientes tampoco. Está comprobado que las campañas SMS, funcionan peor los lunes y los fines de semana.

### Cuida a tus suscriptores

No abuses de tu base de datos, y trabaja en el contenido de tus mensajes, para que tus clientes nunca quieran dejar de recibirlos.

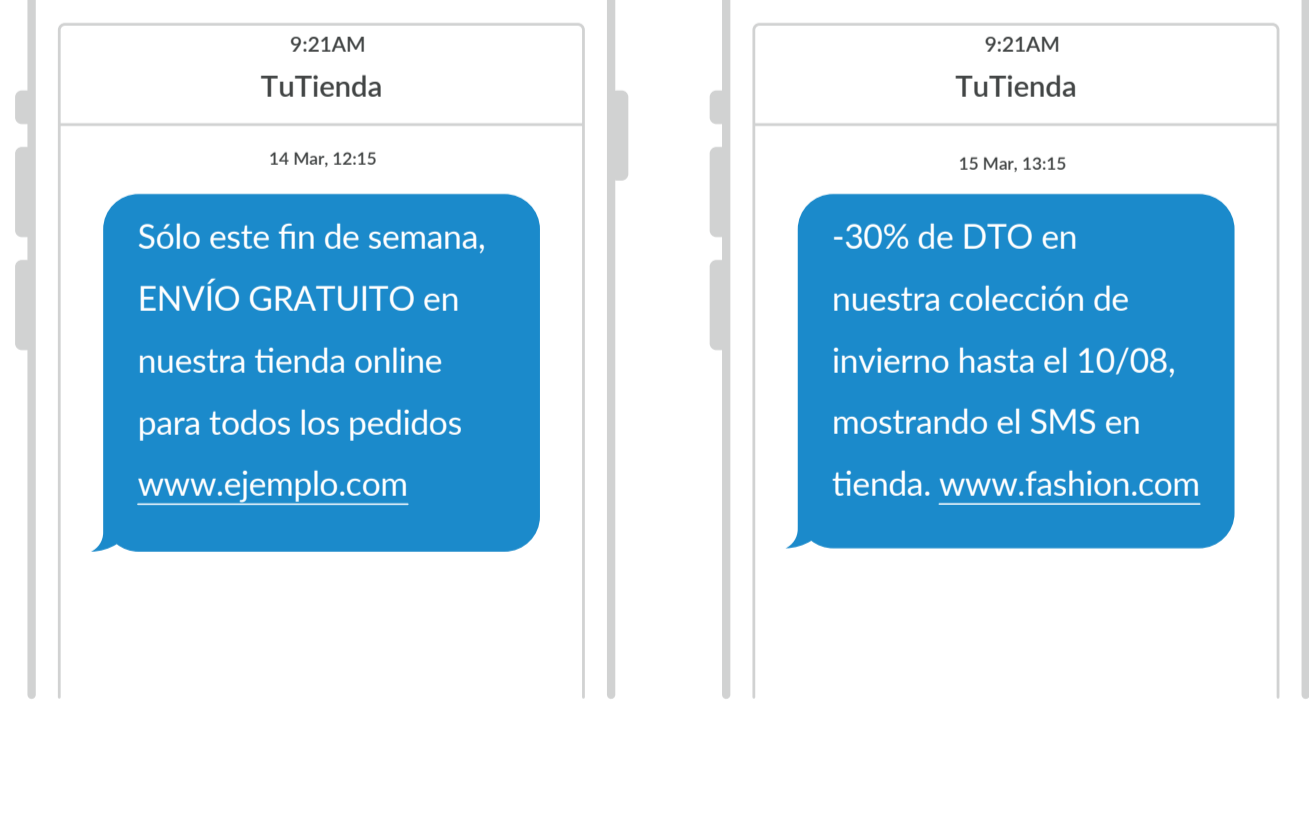


Incluye una opción para que tus contactos se **puedan dar de baja** de tus comunicaciones. Esto proporcionará una imagen de transparencia y fiabilidad a tus clientes.

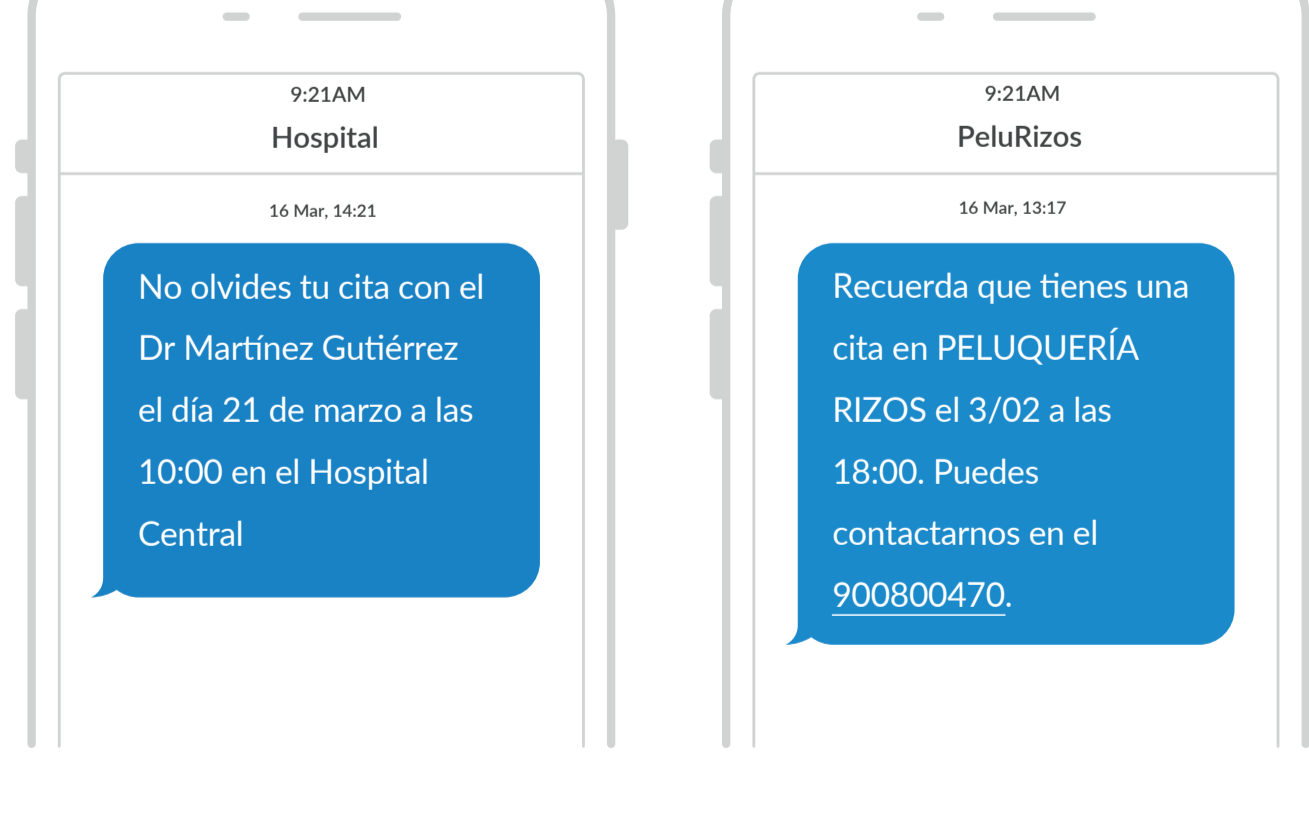
### ¿Necesitas inspiración?

Te damos algunas ideas para que encuentres los mensajes que mejor se adaptan a tus clientes.

#### Marketing



#### Recordatorios de citas



#### Notificaciones y alertas

