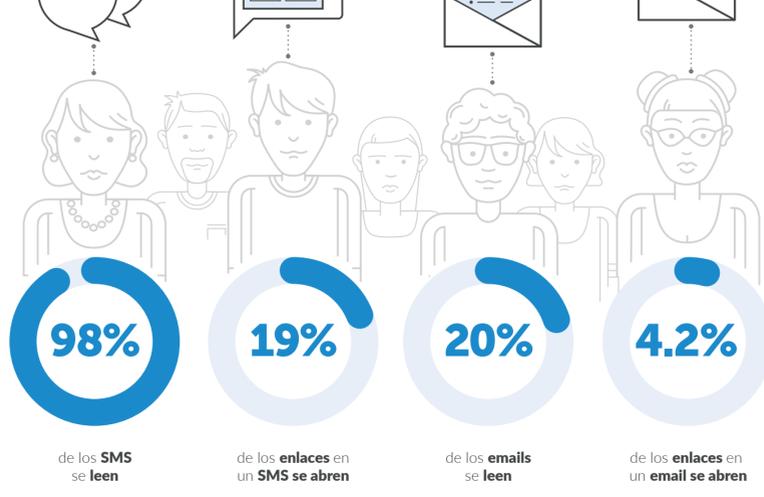




## Buenas prácticas para enviar una campaña SMS de éxito

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"**
- Vigila tu **ortografía**
- Recuerda que cuentas con **160 caracteres**
- Personaliza el remitente para que tus **contactos te identifiquen**
- Llama a tus clientes a la **acción**
- Incluye **enlaces** cortos y que sean **rastreados**

### 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**



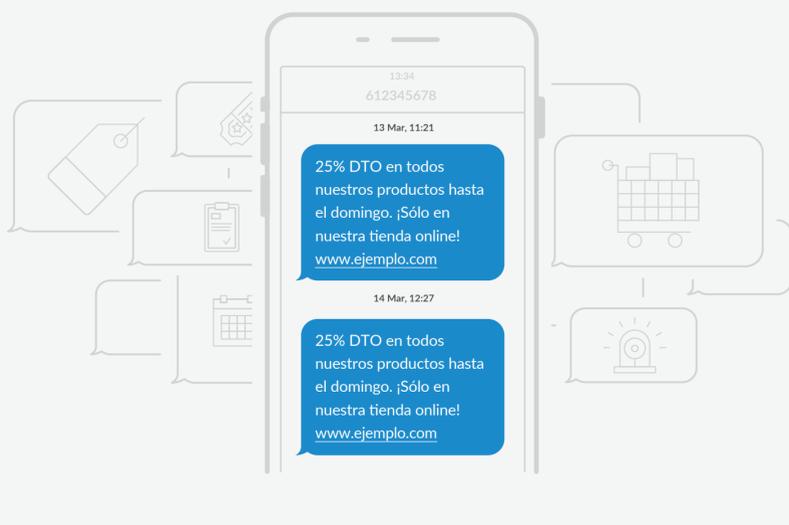
Para e-commerce se recomienda enviar las **entre las 17:00 y las 20:00**

#### ¿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

