

SMS: COME AUMENTARE LE VENDITE CON L'SMS MARKETING

5 motivi per sfruttare i vantaggi
dell'SMS e vendere di più.



“L'SMS è per **tutti**
ma solo **pochi** sanno
sfruttarne le potenzialità”

Cosa trovi nell'ebook?

- > 1. Perché gli SMS funzionano? Prefazione
- > 2. L'SMS è morto? Parola alle statistiche
- > 3. Tecniche di costruzione del messaggio ideale
- > 4. 5 occasioni per sfruttare i vantaggi dell'SMS marketing

Importa i destinatari

Carica il database dei tuoi contatti sulla piattaforma di Asms.

Studia il messaggio

Scegli le parole giuste per catturare l'attenzione e comunicare il tuo messaggio.

Crea una campagna

Invia subito il tuo messaggio oppure programmalo attraverso una campagna ad hoc.

Salva modelli SMS ricorrenti

Ottimizza il tuo tempo utilizzando modelli SMS salvati in precedenza.

Usa variabili dinamiche

Crea empatia attraverso informazioni memorizzate sul contatto (ad esempio il nome).

Controlla le statistiche

Analizza aperture, errori e clic in modo veloce e automatico.

Advise SMS
è il tuo alleato di forza
per incrementare le
vendite con
l'SMS marketing

1 | Perché gli SMS funzionano?

Prefazione

Perché l'SMS è il **modo più diretto** per comunicare con il cliente. Confrontiamo con gli altri strumenti di marketing:

- > La **pubblicità televisiva** funziona perché arriva direttamente in casa del consumatore finale, tuttavia non si può definire “comunicazione diretta” perché l'utente non è chiamato ad agire in prima persona
- > La **cartellonistica stradale** è mediamente efficace ma generica, limitata nel tempo e nello spazio
- > L'**email** si avvicina molto all'utente, ma è fin troppo inflazionata. Pur essendo uno strumento efficace rischia di perdersi nel calderone di mail che invadono la nostra posta elettronica
- > L'**SMS** è estremamente diretto ed efficace, ha un tasso di apertura altissimo rispetto alle email.



2 | L'SMS è morto?

La parola alle statistiche

I numeri riguardanti l'SMS marketing non sono un segreto: circa il 90% di chi possiede un cellulare invia e riceve SMS. Sono ancora consistenti, in termini percentuali, gli utenti che non dispongono di uno smartphone di ultima generazione e che utilizzano un cellulare senza connessione (soprattutto nella fascia 45-70 anni). **L'SMS marketing permette di raggiungere tutti coloro che possiedono un cellulare, che sia di ultima o vecchia generazione.**

A differenza di altri canali, quindi, il telefono cellulare unisce idealmente i consumatori di tutte le nazioni e di tutte le lingue. **L'SMS marketing può arrivare ovunque e direttamente nelle tasche o nelle borse di chi porta i dispositivi sempre con sé.**

L'SMS è tutt'altro che morto: è **5 volte più efficace di una email e raggiunge un'utenza più vasta di quella agganciata tramite le app di messaggistica istantanea** (le quali necessitano sempre di una connessione ad Internet).

3 | Tecniche di costruzione del messaggio ideale

> **Saluto personalizzato**

Su Asms puoi sfruttare le variabili dinamiche associate al tuo contatto

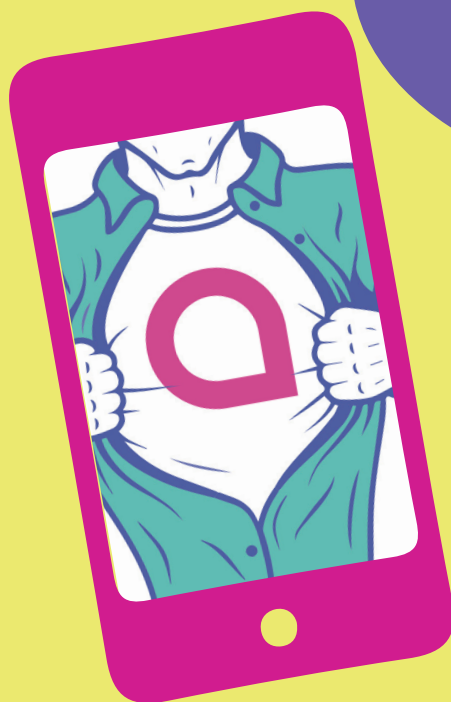
> **Indicazione dell'ente**

Quando non espressa già nel nome del mittente

> **Messaggio chiaro e breve**

> **Call-to-action chiara, con link o istruzioni per la risposta**

> **Ringraziamento per l'azione effettuata**



CIAO MICHELE,
LUSSO AUTO SRL HA LANCIATO
LA NUOVA LINEA DI SEDILI PER
LA GUIDA SPORTIVA. RISPONDI
"PROVA" PER PRENOTARE
LA TUA SESSIONE DI PROVA
GRATUITA IN PISTA, GRAZIE!

4 | Cinque motivi per sfruttare i vantaggi dell'SMS marketing e vendere di più

La vendita è importante, ma le fasi che precedono la conversione lo sono cento volte di più! Con l'SMS marketing puoi costruire da zero o mantenere la relazione con il tuo cliente.

Le 5 occasioni vincenti per attuare strategie di SMS marketing sono:

1. Lanciare un nuovo prodotto

L'SMS è il canale più diretto ed immediato per anticipare e annunciare il lancio di un nuovo prodotto. Utile soprattutto per clienti già fidelizzati, ma anche per attirare nuovo pubblico verso la tua attività.



CIAO MARTA,
COCCOLA SPA HA AMPLIATO
IL TEAM CON NUOVE
MASSAGGIATRICI SPECIALIZZATE
NEL THAI. RISPONDI "PROVA" E
VIENI A TROVARCI PER RICEVERE
UN PO' DI RELAX GRATUITO.

1° motivo

2. *Coltivare la relazione*

La coccola al cliente è la chiave per trasformare una singola conversione in plurime conversioni. Un SMS a settimana, programmato tramite campagne ad hoc, contribuisce a sviluppare empatia verso il tuo brand. Essenziale in questo caso alternare messaggi promozionali a messaggi di supporto oppure messaggi informativi che non prevedono una call-to-action esplicita.



CIAO LUIGI,
E' DA UN PO' CHE NON VIENI
A TROVARCI. PER QUESTO TI
DEDICHIAMO UNO SCONTO
DEL 10% SUL TUO PROSSIMO
ORDINE [HTTP://LIUE.L7/FFG](http://LIUE.L7/FFG)

2° motivo

3. Gestire comunicazioni transazionali

Secondo statistica l'SMS più gradito da ricevere è quello relativo alla ricezione o conferma di un ordine o di un'avvenuta spedizione. Fanno parte delle comunicazioni transazionali anche l'invio di codici d'acquisto e codici di accesso come user e login.



BUONE NOTIZIE ROSSELLA, I TUOI BIGLIETTI PER IL MUSEO SONO PRENOTATI. MOSTRA IL CODICE 43RF ALL'INGRESSO PER GODERTI LO SPETTACOLO!

3° motivo

4. Ricordare un appuntamento:

tutte le attività che prevedono appuntamenti trovano nell'SMS marketing il canale migliore per effettuare un reminder efficace e duraturo. Commercialisti, centri estetici, dentisti, avvocati, parrucchieri sono le aziende maggiormente votate ad una strategia di reminder.



4° motivo

5. Promuovere un evento:

con l'SMS marketing puoi convogliare un numero di persone proprio nel luogo che desideri. Descrivere la location, menzionare gli ospiti speciali, annunciare una free entry sono solo alcuni dei mille espedienti possibili per rendere la partecipazione ad un evento più unica che rara!



SAVE THE DATE: 18 OTTOBRE.
STARLIGHT TI ASPETTA NELLA
NUOVA SCINTILLANTE LOCATION
NEL CENTRO DI MILANO. INVIA
QUESTO MESSAGGIO AD
UN AMICO E ENTRA GRATIS
ALL'EVENTO PIU' COOL
DELL'ANNO.

5° motivo



www.advisesms.com