

# 11

## ΕΞΥΠΝΕΣ

## ΤΕΧΝΙΚΕΣ



ΓΙΑ ΝΑ ΑΥΞΗΣΕΤΕ ΤΑ ΕΣΟΔΑ ΣΑΣ ΜΕΣΩ

# SMS MARKETING



## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Περί SMS Marketing	3
Προσθέστε κίνητρο	4
Χρησιμοποιήστε ισχυρές λέξεις	5
Προσέξτε την ώρα/ημέρα αποστολής	7
Δημιουργήστε ελκυστικές προσφορές	8
Εστιάστε με δυναμικό τρόπο	11
Προσθέστε χρονικό όριο λήξης	12
Συνδυάστε με άλλα Marketing Channels	13
Καταρτίστε ένα πλάνο	14
Διαχωρίστε τις λίστες επαφών	16
Διεξάγετε έρευνες	17
Πειραματιστείτε	19
Bonus Τεχνικές SMS Marketing	20

# ΠΕΡΙ SMS MARKETING

Η συνεχής εξέλιξη της τεχνολογίας και η αλματώδης χρήση των smartphones και tablets έχει δημιουργήσει μια χρυσή ευκαιρία διαφήμισης μέσω mobile marketing στις επιχειρήσεις. Το SMS marketing κατέχει τον πρωταρχικό ρόλο και είναι ένα εξαιρετικό εργαλείο προώθησης διαφημιστικών μηνυμάτων.

Το γεγονός ότι το 98% από όλα τα SMS ανοίγονται και διαβάζονται σχεδόν αμέσως καταδεικνύει πως το SMS marketing μόνο αμελητέο όπλο δεν πρέπει να θεωρηθεί στη φαρέτρα με τις Marketing ενέργειες μιας επιχείρησης

Ωστόσο, η αποτελεσματική οργάνωση και διαχείριση μιας SMS marketing καμπάνιας μπορεί να είναι ιδιαίτερα δύσκολη. Κι αυτό γιατί η επιτυχία της δεν είναι συνυφασμένη με την αποστολή τυχαίων διαφημιστικών μηνυμάτων SMS ανά τυχαία χρονικά διαστήματα.

Για αυτό ακριβώς είμαστε εδώ, για να σας βοηθήσουμε! Έχουμε καταρτίσει έναν οδηγό με **11 έξυπνες τεχνικές** που μπορείτε να ακολουθήσετε πριν ξεκινήσετε να διαφημίζετε την επιχείρησή σας μέσω μαζικής αποστολής SMS!

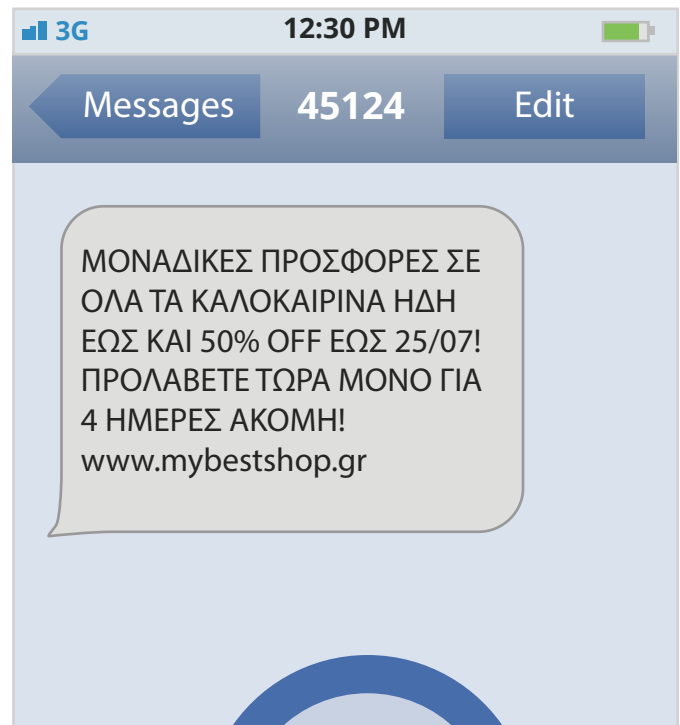
Καθίστε αναπαυτικά και ξεκινήστε. Μέσα σε λίγα λεπτά θα είστε απόλυτα έτοιμοι να οργανώσετε την **πρώτη σας SMS καμπάνια** εφαρμόζοντας τις καλύτερες δυνατές μεθόδους!

# 1. ΠΡΟΣΘΕΣΤΕ ΚΙΝΗΤΡΟ

Οι άνθρωποι ακούνε συνεχώς τους όρους **Αγοράστε τώρα** ή **Καλέστε μας** σήμερα. Το συναίσθημα πλέον που δημιουργείται από αυτές είναι κοινό. Αντί λοιπόν να ακολουθήσετε την πεπατημένη, προσφέρετε κάτι διαφορετικό. Δώστε ένα σημαντικό κίνητρο, όπως μια προσφορά περιορισμένου χρόνου. Η αίσθηση πως κάτι λήγει σήμερα ή αύριο ή πως σήμερα είναι η τελευταία μέρα που μπορεί να εκμεταλλευθούν την προσφορά δημιουργεί την επιτακτική ανάγκη στους πελάτες σας να δράσουν άμεσα.

**Το κίνητρο για δράση είναι η πεμπτούσια κάθε SMS καμπάνιας**

Ποιος θα έλεγε όχι σε έκπτωση τιμής ενός προϊόντος που τον ενδιαφέρει? Ο καλύτερος τρόπος για να ανταποκριθούν οι άνθρωποι στο μήνυμά σας είναι να τους **προσφέρετε κάτι δωρεάν**. Αυτό δεν είναι πάντα εφικτό, αλλά πρέπει να το έχετε υπόψη. Έχετε κατά νου πως ακόμα κι όταν προσφέρετε κάτι δωρεάν, κρατάτε τα στοιχεία του πελάτη και τον καταχωρείτε στις λίστες σας. Αυτό είναι πολύ σημαντικό για τις μελλοντικές Marketing ενέργειές σας.



## 2. ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΤΕ ΙΣΧΥΡΕΣ ΛΕΞΕΙΣ



Είναι σχεδόν βέβαιο πως το γνωρίζετε ήδη: Υπάρχουν λέξεις οι οποίες έχουν διαφορετικό αντίκτυπο όταν ακούγονται ή διαβάζονται και σχετίζονται άμεσα με την ψυχολογία και το συναισθηματικό κόσμο των ανθρώπων. Προσέξτε τις δύο παρακάτω φράσεις:

Περιορισμένη προσφορά  
μόνο μέχρι 30/09!

Η προσφορά ισχύει  
έως 30/09

Είναι εμφανές ότι η πρώτη από τις δύο φράσεις κεντρίζει περισσότερο το ενδιαφέρον καθώς τονίζει μέσω συγκεκριμένων ισχυρών λέξεων (περιορισμένη, μόνο) το χρονικό όριο της προσφοράς.

Χρησιμοποιήστε λοιπόν λέξεις που **δημιουργούν ερεθίσματα** και **ξυπνούν συναισθήματα**. Κάθε τομέας έχει και δικές του ξεχωριστές λέξεις που μιλούν δυνατά στο μυαλό των πελατών. Ενσωματώστε αυτές τις λέξεις στα κείμενά σας ώστε να δημιουργήσετε μια ισχυρή εικόνα από τα οφέλη που θα κερδίσει ο παραλήπτης του μηνύματος εάν εμπιστευθεί την εταιρεία σας.

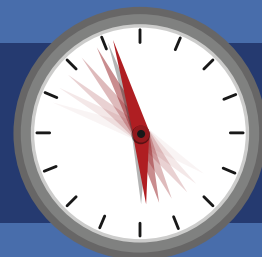
# 3. ΠΡΟΣΕΞΕΤΕ ΤΗΝ ΩΡΑ / ΗΜΕΡΑ ΑΠΟΣΤΟΛΗΣ

Η σωστή ώρα αποστολής εξαρτάται ασφαλώς από τη λίστα επαφών που έχετε, τα δημογραφικά στοιχεία των ανθρώπων, ποιες ώρες της ημέρας και εβδομάδας εργάζονται κλπ.

Πολύ πιο σημαντικό στοιχείο ακόμη είναι να προσέξετε τη συχνότητα αποστολής SMS μηνυμάτων.

Ενδύκνεται να δημιουργήσετε ενθουσιασμό στους πελάτες σας περιορίζοντας όμως τον αριθμό των μηνυμάτων που τους στέλνετε κάθε μήνα.

**Λιγότερες και τακτικές αποστολές μαζικών SMS  
αποδίδουν περισσότερο**



Όσο παράξενο κι αν ακούγεται, δεν είναι το πλέον φρόνιμο να εκνευρίζετε το κοινό σας, βομβαρδίζοντάς το με πολλά μηνύματα κάθε εβδομάδα. Αυτό ίσως λειτουργήσει αντίστροφα και **αυξήσει το ποσοστό unsubscribe** στη λίστα σας. Όμως, δεν πρέπει και να ξεχνάτε να τους ειδοποιείτε. Αντιθέτως, προσπαθήστε να στέλνετε μηνύματα ανά τακτά χρονικά διαστήματα. Εάν τα μηνύματά σας έχουν ιδιαίτερη αξία και κάτι σημαντικό να διαφημίσουν, το κοινό σας θα αναμένει κάθε φορά τις προσφορές σας με ανυπομονησία.

Ένα ή δυο μηνύματα την εβδομάδα είναι μια καλή ισορροπία, ανάλογα και με τον τομέα στον οποίο δραστηριοποιήστε. Σίγουρα όμως, ένα από τα μηνύματά σας πρέπει να περιλαμβάνει και κάποιου είδους **κίνητρο**, όπως μια σημαντική έκπτωση ή κάποιο κουπόνι εξαργύρωσης.

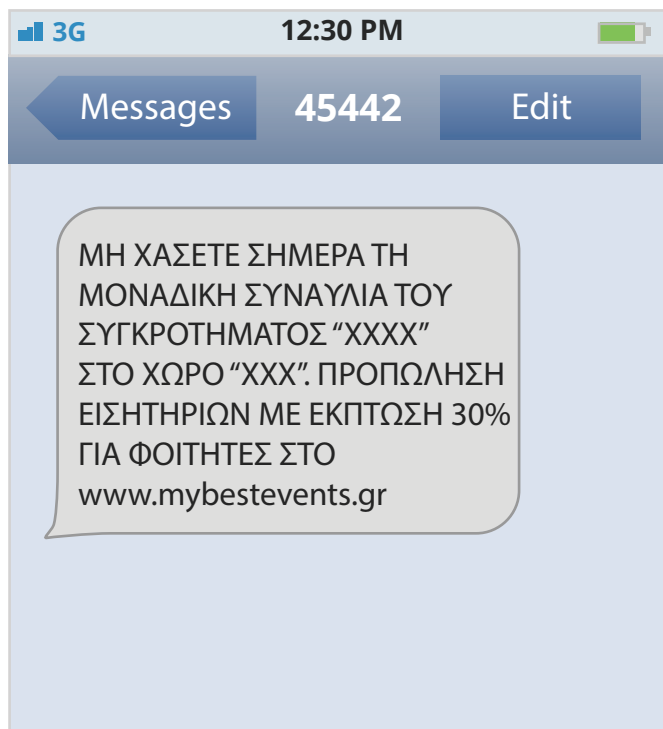
## ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ

Έστω λοιπόν ότι έχετε ένα κατάστημα που εμπορεύεται συγκεκριμένα προϊόντα. Στην περίπτωση αυτή, η κίνηση είναι περιορισμένη σε μέρες με άσχημο καιρό ή όταν δεν πλησιάζει κάποια περίοδος διακοπών. Μπορείτε λοιπόν σε αυτή την περίοδο να **στείλετε ειδικές προσφορές** στους πελάτες σας και επομένως να τους παρακινήσετε να σας επισκεφθούν ή να αγοράσουν από το Eshop.



## ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ ΕΚΔΗΛΩΣΕΩΝ

Έστω ότι η επιχείρησή σας διοργανώνει events. Προκειμένου να ξεκινήσει η αγορά εισητηρίων για ένα event, είναι σκόπιμο να στείλετε το πρώτο σας μήνυμα λίγες εβδομάδες πριν. Κατόπιν, μπορείτε να στέλνετε συνεχώς μια **υπενθύμιση** για το συγκεκριμένο event, πχ. μια εβδομάδα πριν, τρεις ημέρες πριν και τέλος την ίδια ημέρα, ώστε να παρακινήσετε και τους τελευταίους αναποφάσιστους.



# 4. ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΤΕ ΕΛΚΥΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΣΦΟΡΕΣ

Τα κουπόνια προσφορών είναι ένας εκπληκτικός τρόπος για να φέρετε νέους πελάτες στην επιχείρησή σας και να τους κερδίσετε από την πρώτη σας επαφή. Συνδυάστε τα με ένα χρονικό όριο ώστε να δημιουργήσετε την αίσθηση της ανάγκης στους παραλήπτες των SMS. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε αρκετούς τύπους κουπονιών. Ας δούμε κάποια παραδείγματα από τους πιο σημαντικούς!

Με μία αγορά --> Μια επιπλέον δωρεάν! ✓

π.χ. Με την αγορά ενός εισιτηρίου για την θεατρική παράσταση, κερδίζετε ένα 2ο εισιτήριο εντελώς δωρεάν!

*Μπορεί να χρησιμοποιηθεί για κάθε επιχείρηση!*

Προοδευτική έκπτωση ✓

π.χ. 5% για αγορές πάνω από 30 €, 10% για αγορές πάνω από 50 €.

-->Ενθαρρύνετε έτσι τους πελάτες σας να αγοράσουν περισσότερο.

*Μπορεί να χρησιμοποιηθεί για κάθε επιχείρηση!*

Προσφορά της ημέρας / μήνα ✓

π.χ. Μόνο για σήμερα έκπτωση 30% σε όλα τα ανδρικά πουκάμισα.

-->Είναι ένας εξαιρετικός τρόπος να σας θυμούνται για κάτι σημαντικό.

*Μπορεί να χρησιμοποιηθεί για κάθε επιχείρηση!*



## Παράπλευρες προσφορές



π.χ. Με την αγορά ενός εκτυπωτή, δώρο τα μελάνια εκτύπωσης!

-->Συνήθως δίνεται ένα δώρο πλήρως σχετικό με το προϊόν που θα αγοραστεί και θα διευκολύνει σημαντικά τον πελάτη. Ωστόσο, είναι μια εξαιρετική κίνηση marketing καθώς το κέρδος είναι πάντα μεγαλύτερο από το κόστος της παράπλευρης προσφοράς.

*Μπορεί να χρησιμοποιηθεί για κάθε επιχείρηση!*

## Δωρεάν μεταφορικά



π.χ. Όλα τα μεταφορικά εντός Αττικής εντελώς δωρεάν!

-->Είναι μια συνήθης τακτική για να προσελκύσετε πελάτες. Εάν έχετε ένα κατάστημα ή ένα eshop, τα μεταφορικά είναι πάντα ένα ζήτημα που απασχολεί τους πελάτες για το έξτρα κόστος και μια μοναδική ευκαιρία να κάνετε ελκυστικές τις SMS καμπάνιες σας.

*Μπορεί να χρησιμοποιηθεί για κάθε επιχείρηση!*

## Κληρώσεις / Διαγωνισμοί



π.χ. Με κάθε αγορά από το κατάστημά μας, αυξάνετε τις συμμετοχές σας στην κλήρωση για 5ήμερες δωρεάν διακοπές σε ένα πεντάστερο ξενοδοχείο της επιλογής σας.

-->Στη συγκεκριμένη περίπτωση το δώρο έχει κάποιο αυξημένο κόστος, ωστόσο, μπορεί να προσφέρει μοναδικά οφέλη και να κερδίσετε πάρα πολλούς νέους πελάτες.

*Μπορεί να χρησιμοποιηθεί για κάθε επιχείρηση!*

# ΕΤΟΙΜΟΙ ΓΙΑ SMS MARKETING?

Πώς θα στείλετε μαζικά SMS στους πελάτες σας;

Πώς θα διαφημίσετε την επιχείρησή σας στο 98% των ενδιαφερόμενων;

Με ποιόν τρόπο θα κάνετε μαζικά γνωστές τις μοναδικές προσφορές σας;

Πώς θα οργανώσετε μια πλήρως στοχευμένη καμπάνια SMS;

Το LiveAll.eu είναι η πιο ολοκληρωμένη πλατφόρμα **αποστολής μαζικών μηνυμάτων SMS** που εμπιστεύεται πλήθος επιχειρήσεων και οργανισμών. Έχοντας μια πλήρως ανανεωμένη έκδοση λογισμικού που ανταποκρίνεται στις ανάγκες των σύγχρονων επιχειρήσεων, θα σας βοηθήσει να στείλετε μαζικά, άμεσα και εύκολα διαφημιστικές και όχι μόνο καμπάνιες SMS προκειμένου να **προσελκύσετε νέους πελάτες** και να **αυξήσετε τα έσοδα** της επιχείρησής σας.

**ΑΓΟΡΑΣΤΕ SMS**

# 5. ΕΣΤΙΑΣΤΕ ΜΕ ΔΥΝΑΜΙΚΟ ΤΡΟΠΟ

Είναι συχνό λάθος, επειδή υπάρχει περιορισμένος χρόνος, να ενώνετε δύο, τρεις ή και τέσσερις καμπάνιες σε μία. Προσπαθήστε λοιπόν να κρατήσετε το θέμα σας πάντα μοναδικό και ξεχωριστό. Προωθήστε μόνο ένα συγκεκριμένο μήνυμα στον παραλήπτη. Οι άνθρωποι μπορούν με ευκολία να διαχειριστούν μια ιδέα, αρχίζουν όμως να χάνονται και να κουράζονται όταν μπλέκουν πολλές ιδέες μαζί.

Έχετε λοιπόν 3 υπέροχα γεύματα στο εστιατόριό σας που μπορείτε να τα δώσετε σε μια ενιαία προσφορά? Αποφύγετέ το.

**Διαχωρίστε τα μηνύματα μεταξύ τους και στείλτε τα με απόσταση 1-2 ημερών.**

Πέρα από τη στόχευση όμως, πρέπει να εστιάσετε και στη δύναμη που μεταδίδει το μήνυμα. Ξεκινήστε την πρότασή σας δυναμικά.

**Κώστα, απόλαυσε το αγαπημένο σου πιάτο σήμερα εντελώς δωρεάν στο Εστιατόριό μας**

**Οι εκπτώσεις στα πουκάμισα ξεκινούν αύριο! Μοναδικές προσφορές έως 50%**

Παρατηρήστε πως τα παραπάνω μηνύματα, με τις πρώτες κιάλας λέξεις (εκπτώσεις, απόλαυσε) προκαλούν άμεσα το ενδιαφέρον του χρήστη και τον παρακινούν να διαβάσει τη συνέχεια. Χρησιμοποιήστε πάντα προσωποποιημένη σύνδεση, όπως πχ το μικρό του όνομα ή ένα σημαντικό όφελος που θα αποκομίσει από την προσφορά σας.

# 6. ΠΡΟΣΘΕΣΤΕ ΧΡΟΝΙΚΟ ΟΡΙΟ ΛΗΞΗΣ

Είδαμε νωρίτερα την αξία της προσθήκης δυναμικών λέξεων ώστε να κάνετε όσο το δυνατόν πιο ισχυρό το μήνυμά σας και να δημιουργήσετε μια ακταμάχητη έλξη στο κοινό ώστε να προβεί σε μια ενέργεια (επικοινωνία, αγορά, κλπ.)

Θα έχετε ίσως παρατηρήσει πως μηνύματα όπως τα ακόλουθα δημιουργούν ένα επιπλέον κίνητρο για να προβείτε σε αγορά.

Μοναδικές εκπτώσεις  
40% σε όλα τα είδη  
μέχρι 30/09!

Μεγάλη προσφορά. Με κάθε  
αγορά κινητού δώρο 1 θήκη.  
Ισχύει μόνο σήμερα!

Αγοράστε δύο ζευγάρια  
παπούτσια στην τιμή του ενός  
μόνο αυτό το Σάββατο 04/09!

Τριήμερη προσφορά  
εκπτώσεων 30% σε όλα τα είδη.  
Ισχύει από 05-08 Σεπτέμβρη!

Το κίνητρο είναι προφανώς απλό: Υπάρχει ένα **σαφές χρονικό όριο**.

Η προσθήκη ενός χρονικού ορίου προσφοράς λειτουργεί με συγκεκριμένο τρόπο στην ανθρώπινη ψυχολογία: Καθιστά σαφές στον παραλήπτη του μηνύματος πως δεν υπάρχουν περιθώρια να αναβάλλει την αγορά για αργότερα.

Προσθέστε επομένως ένα σαφές χρονικό όριο λήξης ώστε να κεντρίσετε το ενδιαφέρον των παραληπτών των SMS για άμεση αγορά.

# 7. ΣΥΝΔΥΑΣΤΕ ΜΕ ΑΛΛΑ MARKETING CHANNELS

Το Marketing της επιχείρησής σας πρέπει να είναι ενιαίο. Αυτό σημαίνει πως κάθε φορά που ξεκινάτε μια SMS Marketing καμπάνια, η καλύτερη μέθοδος για να την ενισχύσετε είναι να την προωθείτε σε όλα τα υπόλοιπα κανάλια επικοινωνίας με το κοινό σας.

FACEBOOK POST ✓



**33company** Like Page  
Sponsored

Μοναδική προσφορά 50% OFF για ΟΛΑ τα ανδρικά παπούτσια!

Επωφεληθείτε από μια μοναδική εκπρωτική προσφορά για δέκα ημέρες και αγοράστε στη μισή τιμή κάθε ζευγάρι παπούτσια!

Ισχύει για 10 ημέρες, έως και 30/09!!

**50% OFF**



GOOGLE ADS ✓

Ανδρικά Παπούτσια 50% off

Διαφ. [www.33company.gr/men-shoes](http://www.33company.gr/men-shoes)

1500++ Επώνυμα Ανδρικά Παπούτσια  
στη μισή τιμή - Δωρεάν μεταφορικά.

Casual • Αθλητικά • Μοκασίνια • Loafers

# 8. ΚΑΤΑΡΤΙΣΤΕ ΕΝΑ ΠΛΑΝΟ

Ένα SMS δεν είναι ποτέ αρκετό. Εάν στείλατε μόλις μαζικά στους πελάτες σας μια εξαιρετική προσφορά και θεωρείτε πως ολοκληρώσατε την καμπάνια SMS Marketing, κάνετε ένα τεράστιο λάθος. Μόλις η προσφορά σας ξεκίνησε, θα υπάρξουν κάποιοι που θα ενδιαφερθούν και θα επικοινωνήσουν, αλλά και πολλοί που απλώς θα αδιαφορήσουν.

**Προκειμένου ένας άνθρωπος να προβεί σε μια αγορά, πρέπει να έχει δει το διαφημιστικό μήνυμα κατά μέσο όρο 8 φορές.**

Συνεπώς, πέρα από τις υπόλοιπες ενέργειες Marketing που θα κάνετε για να καταφέρετε να φτάσετε σε αυτό τον αριθμό, είναι φρόνιμο να υπενθυμίσετε τη συγκεκριμένη προσφορά ύστερα π.χ. από μία εβδομάδα, ή εάν έχετε θέσει ένα χρονικό όριο, να στείλετε μαζικά SMS κατά την ημερομηνία λήξης. Εάν πάλι διαπιστώσετε πως η προσφορά δεν έχει ιδιαίτερο αντίκτυπο, μπορείτε π.χ. να αυξήσετε το ποσό της έκπτωσης μόνο για την τελευταία ημέρα, ή να προσφέρετε ένα επιπλέον κίνητρο.

Ιδιαίτερη εφαρμογή βρίσκουν τα παραπάνω σε μια μεταφορική εταιρεία. Εάν π.χ. έχει γίνει μια παραγγελία, τότε θα δείξετε τη μέγιστη συνέπεια εάν ακολουθήσετε τους πελάτες σας καθόλη τη διάρκεια της διαδικασίας και μέχρι να λάβουν το τελικό προϊόν.

## 1ο SMS

Αγαπητέ Κώστα, σε ευχαριστούμε για την αγορά από το κατάστημά μας. Σύντομα θα σε ενημερώσουμε για τον ακριβή χρόνο αποστολής της παραγγελίας σου.



## 2ο SMS

Αγαπητέ Κώστα, το δέμα με την παραγγελία σου έχει συσκευασθεί και είναι έτοιμο προς αποστολή σήμερα στις 16:00



## 3ο SMS

Αγαπητέ Κώστα, η παραλαβή του κινητού σου τηλεφώνου θα πραγματοποιηθεί στην έδρα σου σήμερα μεταξύ 14:00 και 16:00



## 4ο SMS

Ευχαριστούμε για την προτίμηση στο κατάστημά μας! Σας προσφέρουμε εκπτωτικό κουπόνι 10% με κωδικό G456783 για την επόμενη αγορά σας!

Αγοράζοντας μια **λύση SMS Marketing** μπορείτε να δημιουργήσετε προκαθορισμένα templates που να απλοποιήσουν την εργασία σας και παράλληλα να προγραμματίσετε την αποστολή των συγκεκριμένων SMS σε μελλοντικό χρόνο.

Η παραπάνω μέθοδος είναι ένας εξαιρετικός τρόπος για να κερδίσετε αφοσιωμένους πελάτες που θα είναι πλήρως ευχαριστημένοι από την εξαιρετική σας εξυπηρέτηση και υποστήριξη.

# 9. ΔΙΑΧΩΡΙΣΤΕ ΤΙΣ ΛΙΣΤΕΣ ΕΠΑΦΩΝ

Ο όρος **segmentation** είναι ένας από τους πιο σημαντικούς όρους στο σύγχρονο Marketing. Τι σημαίνει segmentation?

Σε απλά ελληνικά, είναι ο διαχωρισμός των πελατών σας σε κατηγορίες και ομάδες. Είναι μια ιδιαίτερα χρήσιμη τεχνική ώστε να γνωρίζετε το κοινό στο οποίο απευθύνεστε.

Ας υποθέσουμε π.χ. πως έχετε ένα κατάστημα με ρούχα. Το κατάστημα έχει τόσο ανδρικά όσο και γυναικεία ρούχα, καθώς και casual, επίσημα και πιο καθημερινά ρούχα και στις δύο κατηγορίες.

Σίγουρα, δε θα ήταν και η πιο ενδεδειγμένη λύση να στείλετε μια προσφορά για μια μάρκα γυναικείων παπουτσιών και η λίστα σας να περιλαμβάνει και άνδρες.

Από την άλλη, θα ήταν εξαιρετική ιδέα να στείλετε προσφορές για κουστόμια ή γραβάτες σε μια λίστα ανδρών που γνωρίζετε πως ενδιαφέρονται ή έχουν αγοράσει μόνο από τη συγκεκριμένη κατηγορία.

Η τεχνική segmentation μπορεί και πρέπει να χρησιμοποιηθεί σε κάθε ξεχωριστό τομέα. Όσο πιο στοχευμένο είναι το κοινό στο οποίο απευθύνεστε, τόσο μεγαλύτερες είναι οι πιθανότητες να αυξήσετε τις πωλήσεις σας και να αποκομίσετε σημαντικά οφέλη από τις SMS Marketing ενέργειές σας.



# 10. ΔΙΕΞΑΓΕΤΕ ΕΡΕΥΝΕΣ

Μη σκέφτεστε το SMS Marketing μόνο ως μέσο προώθησης προσφορών. Ένας εκπληκτικός τρόπος να χρησιμοποιήσετε το SMS Marketing είναι για να κάνετε τους πελάτες σας να νιώσουν σημαντικοί και να γίνουν ουσιαστικά μέρος τα επιχείρησής σας!

Όλοι οι άνθρωποι θέλουν να αισθάνονται μέλος μιας ευρύτερης ομάδας στην οποία γνωρίζουν αποδοχή. Δώστε στους πελάτες σας την ευκαιρία να αισθάνονται μέλη της δικής σας ομάδας και πως μπορούν να καθορίζουν τις στρατηγικές σας αποφάσεις.

Επιθυμείτε να προσθέσετε νέα χαρακτηριστικά στην online εφαρμογή κρατήσεων που έχετε αναπτύξει:

➔ Ρωτήστε μέσω SMS τους πελάτες σας τι θεωρούν πιο σημαντικό και ποιο χαρακτηριστικό θα ήθελαν να έχουν στην επόμενη έκδοση της εφαρμογής.

Θέλετε να διοργανώσετε ένα event με ένα μουσικό συγκρότημα?

➔ Ρωτήστε τους πελάτες σας ποιο συγκρότημα θα προτιμούσαν να δούνε ή ακόμη ποια θα τους φαινόταν η πιο λογική τιμή για το εισιτήριο

Θέλετε να γνωρίζετε ποιο θεωρούν οι σταθεροί πελάτες του εστιατορίου σας το καλύτερο πιάτο στο μενού σας?

➔ Δημιουργήστε μια έρευνα στην ιστοσελίδα σας και ενημερώστε τους μέσω SMS ώστε να τη συμπληρώσουν και να λάβετε χρήσιμες πληροφορίες.

82%

θεωρούν πως οι επιχειρήσεις πρέπει να χρησιμοποιούν άμεσους τρόπους επικοινωνίας

76%

είναι πολύ πιο πιθανό να απαντήσουν σε ένα SMS παρά σε ένα email

70%

θεωρούν πως ένα SMS είναι πολύ πιθανό να τραβήξει την προσοχή τους εάν έχει το κατάλληλο μήνυμα

64%

πιστεύουν πως οι επιχειρήσεις πρέπει να χρησιμοποιούν πιο συχνά το SMS Marketing

Η διεξαγωγή μιας έρευνας μπορεί να αποδειχτεί πολύ πιο χρήσιμη από όσο νομίζετε. Μη σκέφτεστε ότι μια έρευνα κουράζει τους πελάτες σας. Αντιθέτως, τους δίνει τη δυνατότητα να ακουστεί η φωνή τους και τους δίνει μια αίσθηση δύναμης και ελέγχου σχετικά με το προϊόν ή την υπηρεσία σας. Εάν πιστεύετε ότι δε θα έχει μεγάλη συμμετοχή, προτείνετε ένα κουπόνι σε αντάλλαγμα, ώστε να συμμετέχουν με μεγαλύτερη προθυμία. Μπορείτε κατόπιν να δημοσιεύσετε τα αποτελέσματα της έρευνάς σας στην ιστοσελίδα σας, ώστε οι επισκέπτες σας να έχουν άμεσο feedback.

**Οι έρευνες είναι υπέροχοι τρόποι για να αυξήσετε την αναγνωρισιμότητα της επιχείρησής σας και να χτίσετε σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες σας δημιουργώντας ενδιαφέρον και ενθουσιασμό γύρω από το προϊόν σας.**

Με όλες τις παραπάνω μεθόδους, μπορείτε να κάνετε τους πελάτες σας να αισθανθούν σημαντικοί. Το SMS Marketing σας δίνει το μέσο. Εσείς πρέπει απλά να συνεισφέρετε με τις ιδέες σας για τα μηνύματα SMS που θα καταρτίσετε και τις έρευνες που θα διεξάγετε.

# 11. ΠΕΙΡΑΜΑΤΙΣΤΕΙΤΕ

Οποιαδήποτε ενέργεια Marketing βασίζεται στη δοκιμή πολλών εναλλακτικών σεναρίων ώστε να διαμορφωθεί η καλύτερη δυνατή στρατηγική. Μη διστάσετε λοιπόν να δοκιμάσετε διαφορετικά μηνύματα SMS, διαφορετικούς τύπους προσφορών, αποστολή σε διάφορα χρονικά διαστήματα και σε ξεχωριστές ομάδες επαφών. Μέσα από το συνεχή έλεγχο των αποτελεσμάτων κάθε SMS καμπάνιας θα καταλήξετε σε αυτές που ανταποκρίνονται καλύτερα στις ανάγκες των πελατών και αυξάνουν τα έσοδα της επιχείρησής σας.

Το βασικό σημείο που πρέπει να έχετε κατά νου είναι πως θέλετε με τα μηνύματα SMS να φέρετε traffic στην επιχείρησή σας. Να δώσετε κίνητρο στους ανθρώπους να έρθουν να σας δουν ή να κάνουν μια αγορά online.

98%



θα το διαβάσουν  
σίγουρα

90%



θα το διαβάσουν  
μέσα σε 3 λεπτά

35%



click through rate

# BONUS ΤΕΧΝΙΚΕΣ

## Χρησιμοποιήστε έξυπνα Links

Εάν θέλετε να αυξήσετε τις πιθανότητες πώλησης, μπορείτε να επισυνάψετε link σε εικόνες των προϊόντων ή σε κάτι ακόμα πιο έξυπνο, όπως ένα landing page με περισσότερες πληροφορίες ή ακόμη και ένα video που εξηγεί τη λύση ενός προβλήματος. Μερικές φορές, ακόμη και αν το link είναι κάτι έξυπνο ή αστείο που σχετίζεται με την επιχείρησή σας, υπάρχει μεγάλη πιθανότητα να γίνει viral, ακόμα και αν δεν είναι κάτι που θα σας φέρει άμεσα πωλήσεις.

## Μη χρησιμοποιείτε συντομογραφίες

Είναι συχνό φαινόμενο σήμερα που οι συντομογραφίες κυριαρχούν παντού, η πλειοψηφία των ανθρώπων να γράφει μηνύματα παραλείποντας χαρακτήρες. Εκτός από την περίπτωση που απευθύνεστε σε πολύ νεανικό κοινό, κρατήστε τα μηνύματά σας επαγγελματικά, χρησιμοποιώντας την κατάλληλη γραμματική και σύνταξη και μην παρασύρεστε από τη “γλώσσα των SMS”.

LIVEALL.EU

