

Руководство по СМС-маркетингу для начинающих!

- ✓ как составлять короткие и эффективные СМС-сообщения
- ✓ в какое время недели и суток лучше всего делать рассылки
- ✓ как замерять эффективность рекламной СМС-кампании
- ✓ как выстроить доверие клиентов к вашему бренду через рассылку





Каждый, кто понимает огромные потенциальные возможности СМС рассылок, задумывается над тем, что представляет собой действенный рекламный текст.

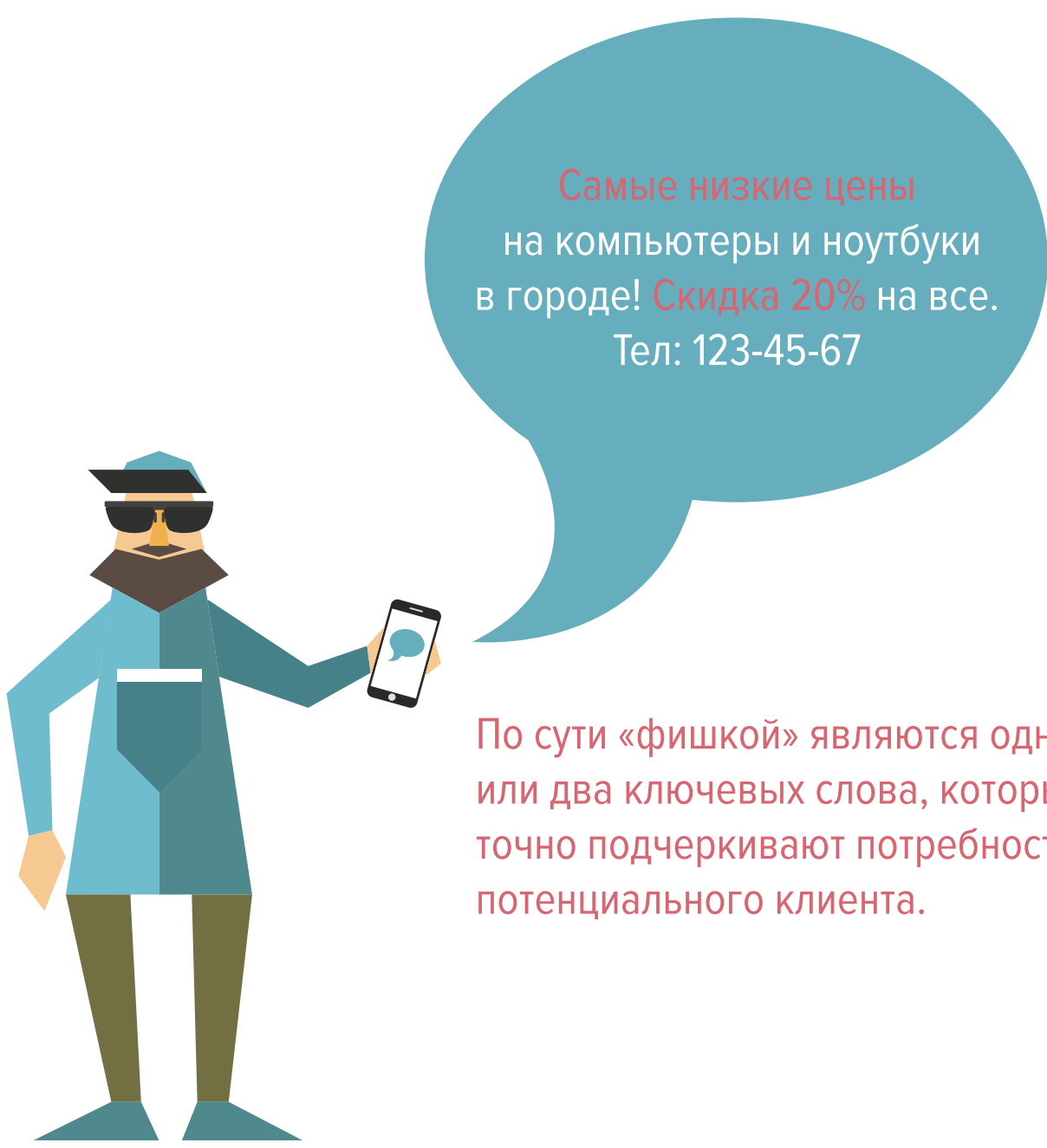
Прежде всего стоит понять, что не существует идеальной формулы, которая обладает стопроцентной эффективностью.

Но существует ряд полезных правил и рекомендаций, способствующих достижению успеха.

Правило 1. Сила в фишке!

Ваша СМС рассылка будет значительно успешнее, если удастся найти нужную «фишку» у потребителей товаров или услуг.

Например, человек хочет выгодно приобрести компьютер или ноутбук, и получает СМС!



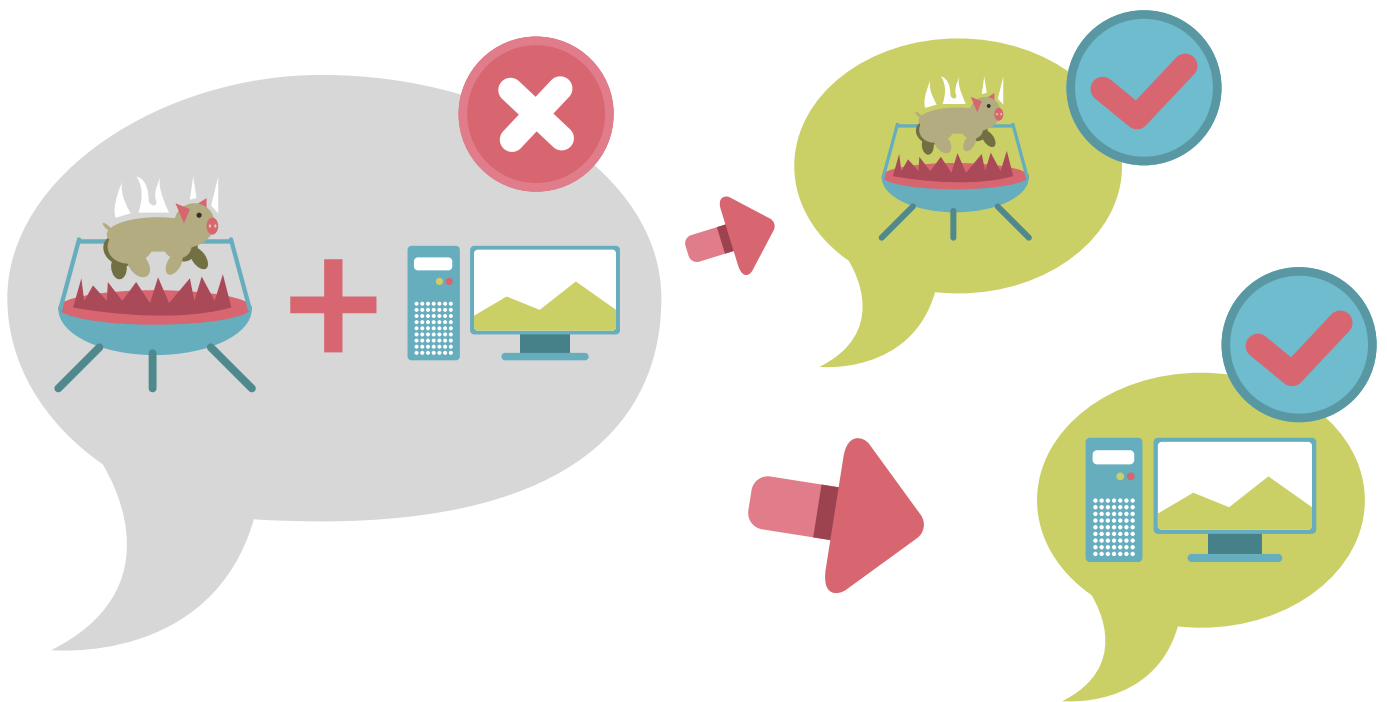
Самые низкие цены
на компьютеры и ноутбуки
в городе! Скидка 20% на все.
Тел: 123-45-67

По сути «фишкой» являются одно или два ключевых слова, которые точно подчеркивают потребности потенциального клиента.

Правило 2. Ни всё то, что мы видим глазами, можно унести руками!

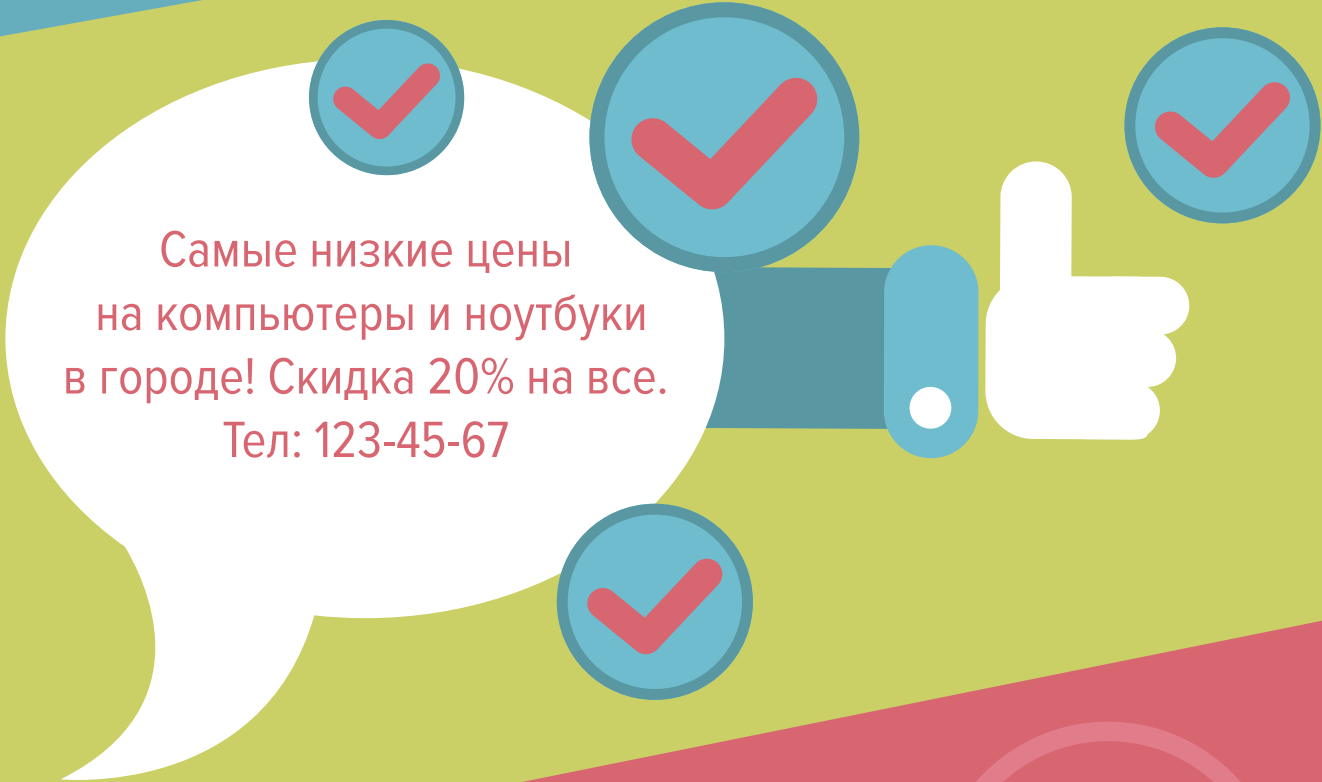
В целях экономии многие пытаются использовать сразу несколько предложений в одном СМС. Это очень распространенная ошибка!

Не стоит создавать сообщение:
«Недорогие компьютеры. Наборы для пикника».




Статистика показывает, что эффективность такой рассылки будет существенно ниже, чем при использовании одной «фишки» в одном сообщении. Однажды совершив эту жесткую ошибку можно навсегда разочароваться в одном из прекраснейших инструментов рекламы.

Вывод из правила 1 и правила 2



Самые низкие цены
на компьютеры и ноутбуки
в городе! Скидка 20% на все.
Тел: 123-45-67



Недорогие компьютеры.
Наборы для пикника

Правило 3. Где много слов, там мало дела!

Даже в тех случаях, когда используется одна «фишка» нужно стараться не употреблять много ненужных слов.

Ваше предложение должно быть четким и лаконичным. Не стоит расписывать длинные и «приевшиеся» рекламные сообщения на подобие:

«Добрый день! В нашем компьютерном салоне вас ожидает новое поступление системных блоков со сверхмощными процессорами по самым выгодным ценам...».



Человеческий мозг автоматически будет отфильтровывать такие сообщения еще с первых слов. Точно так же как мы отбрасываем спам на нашей электронной почте, прочтя всего несколько слов.

Вывод из правила 3



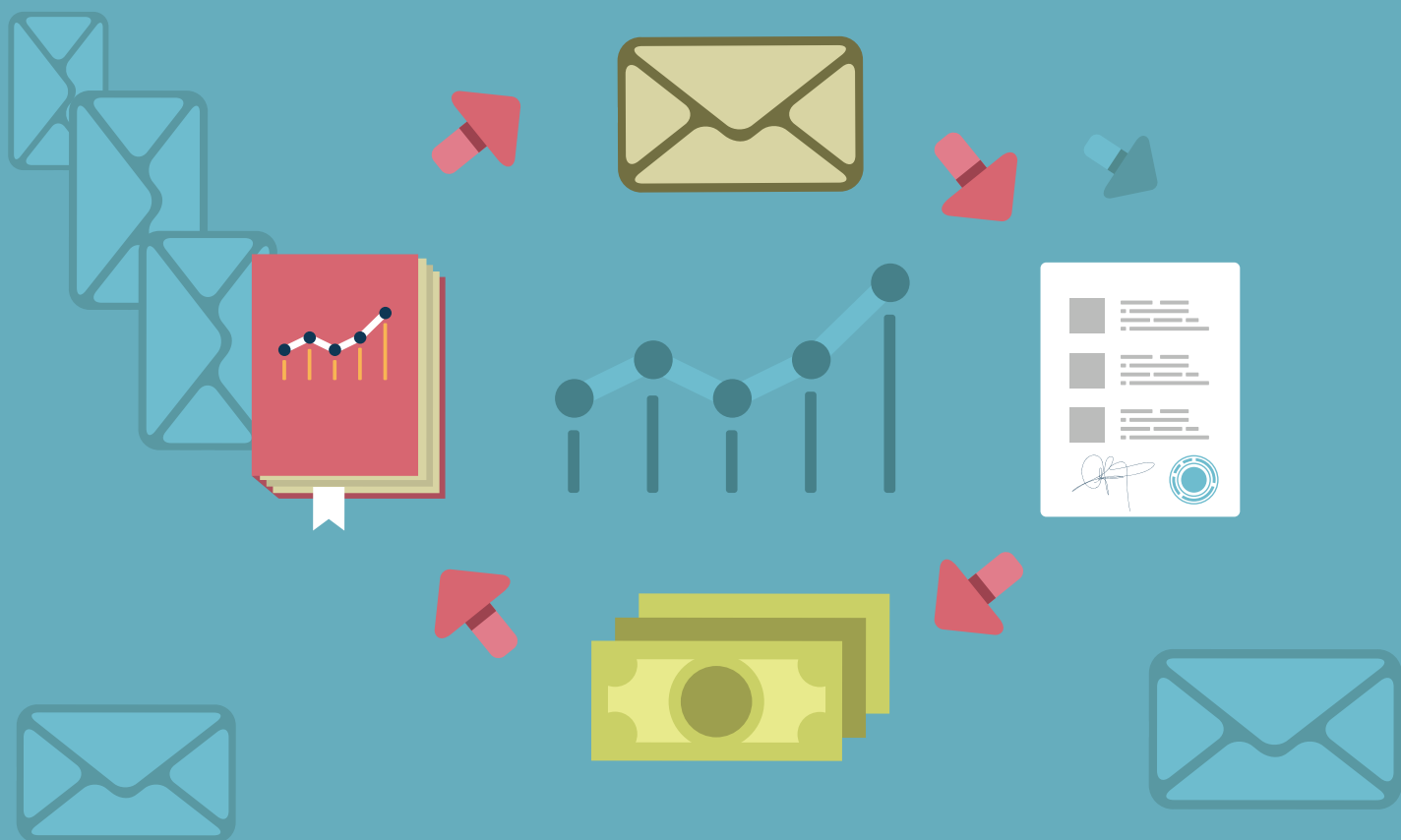
Новое поступление системных блоков со сверхмощными процессорами по самым выгодным ценам. Компьютерный салон Феникс, тел: 123-45-67



Добрый день!

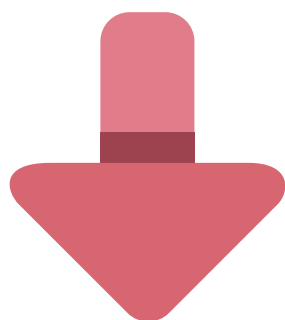
В нашем компьютерном салоне вас ожидает новое поступление системных блоков со сверхмощными процессорами по самым выгодным ценам...





Помимо правил существуют рекомендации, которые помогают повысить эффективность рассылки.

Рекомендации



Рекомендация 1. Заходи в игру с козырей!

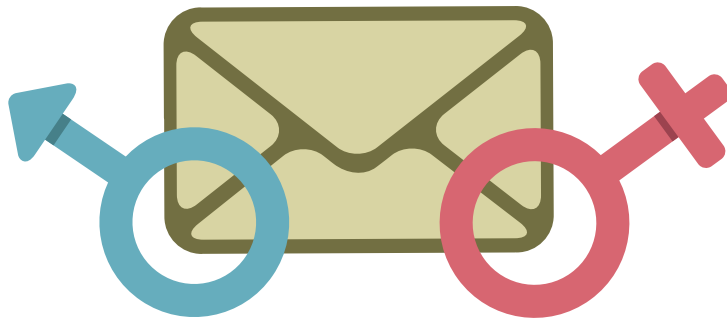
Используйте «фишку» в самом начале СМС. Это позволит потенциальному клиенту моментально оценить степень заинтересованности в предлагаемом товаре или услуге.



Рекомендация 2. Запоминай имена людей.

Адресность. Если у вас имеется база данных реальных клиентов, которые хотя бы один раз совершили покупку или заказали услугу, то наверняка известны их имена и контактные данные.

В таком случае именно с обращения и следует начинать СМС-рассылку. Даже на примере электронной почты можно заметить, что на адресных письмах внимание задерживается гораздо чаще.



То же правило работает и в СМС рассылке. Но тут есть одна особенность — адресное предложение работает в тех случаях, когда о потенциальном клиенте известна достаточное количество информации, иначе существует риск сделать предложение не тому человеку или даже обидеть.

Вывод из рекомендации 2



Виктория! Поздравляем вас с Днем Рождения! Всю неделю для вас действует скидка 50%. Ресторан Тунис, Тел. 123-45-67.



Виктория! Поздравляем вас с Днем Рождения! Всю неделю для вас действует скидка 50% на всю коллекцию **мужской обуви**. Магазин OSTIN, 123-45-67

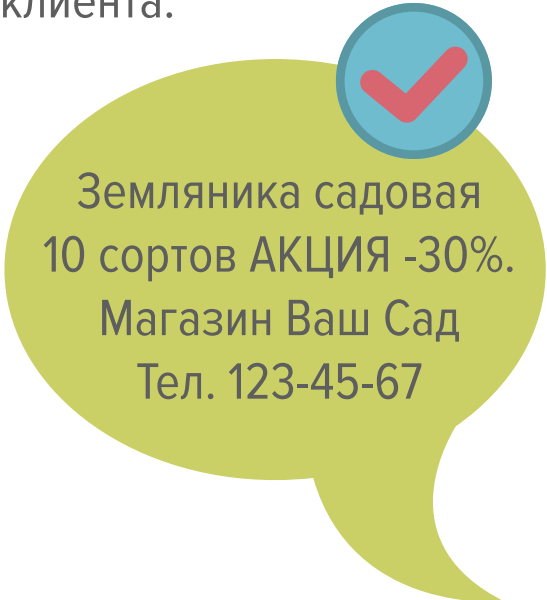
Рекомендация 3. Попасть в самую точку!

Таргетинг. Целевой выбор аудитории дает наилучшие результаты, но в данном случае необходимо иметь максимально полную информацию о вашем клиенте.

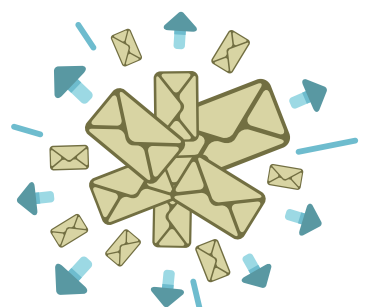
Минимальный набор данных: имя, пол, возраст и другие данные, соответствующие специфике вашей деятельности.

Например, чтоб предложить товары для сада и огорода необходимо иметь сведения о наличии дачи у потенциального клиента.

Тогда в апреле или мае, когда начинается дачный сезон, подобная СМС реклама будет максимально эффективной.



Земляника садовая
10 сортов АКЦИЯ -30%.
Магазин Ваш Сад
Тел. 123-45-67



Рекомендация 4. Забота о любимых клиентах!

Более успешной будет та компания, которая в первую очередь думает о клиентах и дает им немного больше, чем они ожидают получить за свои деньги.

В одних случаях это может быть проявление внимания, забота о своем клиенте, а в другом случае полезный совет о подборе того или иного товара.



В ряде случаев не призыв, а именно совет способен сыграть свою роль, так как в таком случае человек психологически выберет вашу компанию.

Рекомендация 5. Быть в нужное время в нужном месте

Круглосуточные сервисные сообщения.

Сообщения о подтверждении банковских операций, регистрация на интернет-сайте, сообщение от служб такси и другие.

Рекомендованное время рассылки:

с 00:00 до 24:00.

Сообщения другого характера

Рекламные сообщения, поздравления, сообщения об акциях и событиях и другое.

Рекомендованное время рассылки:

с 9:00 до 20:00 — в рабочие дни;

с 11:00 до 18:00 — в нерабочие и праздничные дни.



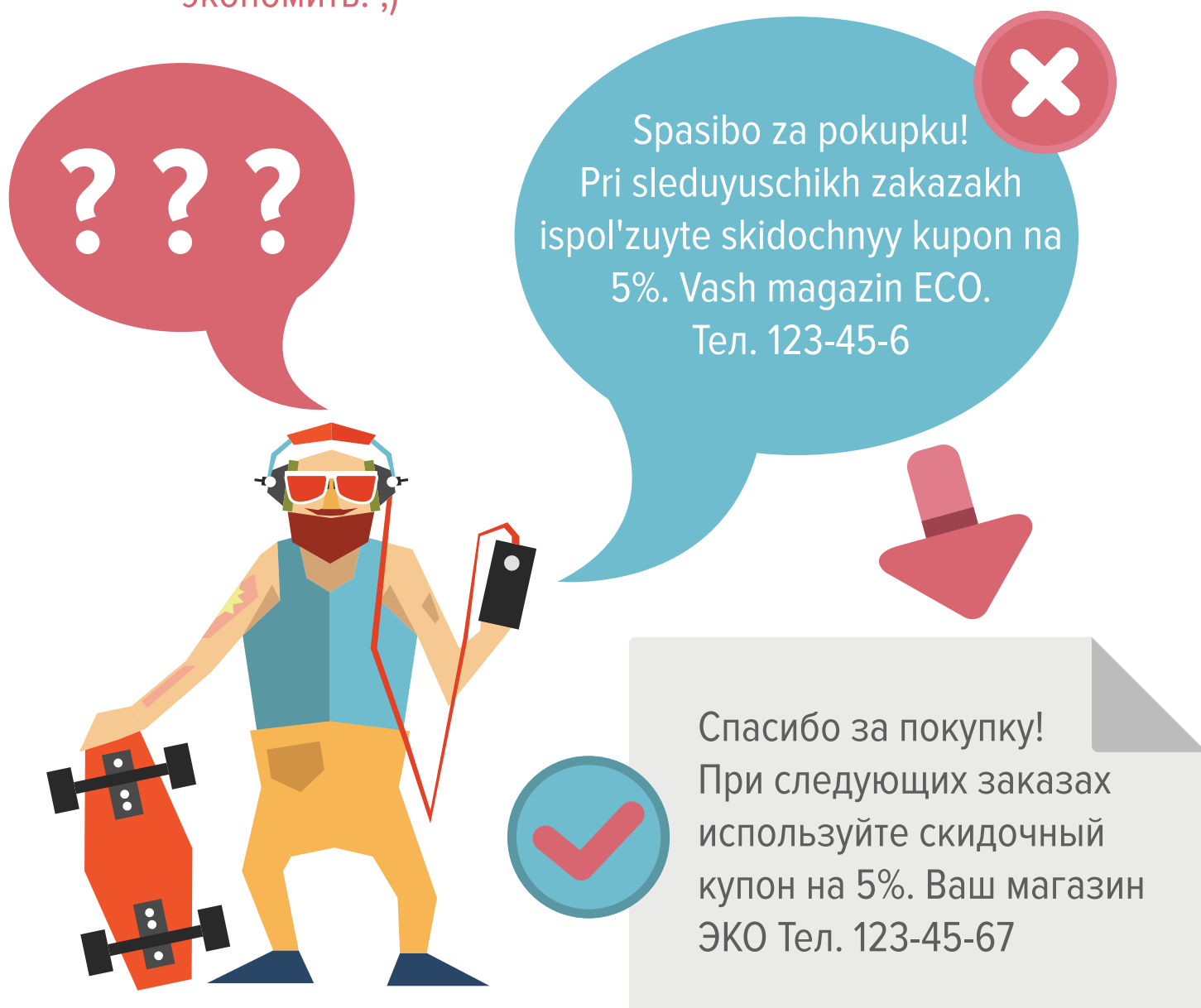
Прямо сейчас выступает джазовый бэнд SWING. Не пропусти, заходи к нам!
Банка-ПАБ



Завтра последний день скидок на весь ассортимент итальянский вин! Ваш виномаркет Vino Della Casa.
Инфо: 123-45-67

Рекомендация 6. Моя твоя не понимать!

Как показывает опыт, всегда большей эффективностью пользуется та реклама, которая читаемая и понятная с первого взгляда. Поэтому мы всегда советуем нашим клиентам не использовать транслит вместо кириллицы. Мы понимаем, что таким образом экономится СМС-трафик. **Но на своих клиентах лучше не экономить! ;)**



Рекомендация 7. Чужим добром не разживешься!

Не делайте рассылку по чужой базе контактов. Даже если она была куплена у ваших знакомых или партнеров, отфильтрована и таргетирована. В лучшем случае вы потратите деньги на базу контактов и на рассылку, а эффективности будет НОЛЬ, в худшем — вы опять таки потратите деньги на базу контактов и на рассылку, плюс ваш аккаунт будет заблокирован и вам придется заплатить штраф операторам.

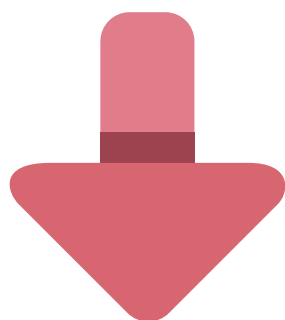
Собирайте свою базу клиентов. Придумайте программу лояльности для своих клиентов или собирайте базу при регистрации на вашем сайте. Обычно люди не отказываются от возможности поделится своим номером в обмен на скидку в вашей компании или получения необходимой информации.

Исследование среди компаний, применяющих SMS-маркетинг, показало, что эффективность рассылки по своей базе в среднем составляет от 20 до 30%, а отклик клиентов при рассылке на купленные номера редко достигает 3-5% — от остальных вы получите порцию негатива.



Дальше пойдет нудный текст, если вы любите рассматривать картинки, то не смотрите дальше :)

Жизнь по расписанию



Жизнь по расписанию

С помощью функции «Отложить рассылку» вы сможете указывать день и время начала рассылки. Это поможет вам создать и запланировать рассылку в удобное для вас время. Согласитесь, не удобно ходить всю неделю с мыслью в голове, думая о том что в пятницу в 10 утра вам нужно сделать рассылку. Куда удобнее создать рассылку и отложить ее начало до нужного времени. И не логично рассылать сообщения о грядущей вечеринке в 10 утра в понедельник, если вечеринка в пятницу ;)

Учёные высчитали идеальное время для приема пищи, выпивки и покупки обуви. Предлагаем изучить полезные примеры удачного выбора времени для рассылок.

Вторник, четверг и суббота самые благоприятные дни для покупок.

Среда день мелких покупок!

13.00: Скромный обед

Настал черёд активизироваться вашей пищеварительной системе. Именно в середине дня она работает на максимальных оборотах, то есть может переработать питательные вещества наиболее эффективно. Но не надо переоценивать её потребности. Если вы заняты на сидячей работе, небольшой порции белков вместе с трудноусвояемыми углеводами например, сэндвича с чёрным хлебом и мясом будет достаточно.

И тут Ваш выход: «Rest «XXX» (Альфа-имя)

Акция проходит с 1/09 по 31/10. Предъявите SMS сообщение и получите 50% на ВСЕ комплексные обеды или бесплатную доставку в офис! Тел. Заказов 123-45-67

Таким образом вы не только привлечете внимание клиентов, но и сможете рассчитать эффективность такой рекламы с помощью СМС, которые предъявят ваши клиенты.

17.30: На зарядку становись

Ваши мышцы в тонусе, выносливость и гибкость достигают лучших показателей, температура тела слегка повышается. Если есть возможность убежать из офиса на 40 минут и покрутить педали в спорт-зале — вперёд. Как утверждают специалисты Всемирной организации здравоохранения, 20-30 минут интенсивных тренировок 2-3 раза в неделю значительно понижают риск сердечно-сосудистых заболеваний и диабета.

Пример для вас: «Fit-Fit» (Альфа-имя)

ТОЛЬКО СЕЙЧАС БЕГИ НА ВСТРЕЧУ СКИДКЕ -70%!
ТЕЛ 123-45-67.
ЖДЁМ ВАС! ;)

18.30: Шоппинг-час.

В течение дня размер стопы может колебаться на 0,5-1 единицу. Под влиянием гравитации жидкость в организме перераспределяется на нижние конечности, и в результате ноги отекают, любимые туфельки начинают жать. Если вы намерены купить себе изящные лодочки или сапожки, лучше сделать это ближе к вечеру, чтобы в купленной обуви остался запас на случай отёка. Вполне возможно, что приобретение, сделанное утром, будет вам постоянно натирать или вовсе порвётся.

Ваше предложение: «Moda-Moda» (Альфа-имя)

Дорогие наши клиенты! Только у нас действует
АКЦИЯ после 18:00 -50% на вторую пару! Спешите
порадовать себя и своих любимых!
Тел. 123-45-67

19.00: Теперь можно и выпить.

Ни в коем случае не воспринимайте эту рекомендацию, как совет заливать рабочий стресс алкоголем. Просто к вечеру печень наиболее эффективно перерабатывает и выводит спирт из организма, а значит вы можете получить от бокала вина минимум вреда и максимум пользы. Многочисленные исследования подтвердили, что умеренное потребление не очень крепких напитков защищает от рака груди, желудка, укрепляет зубы и даже способствует стройности.

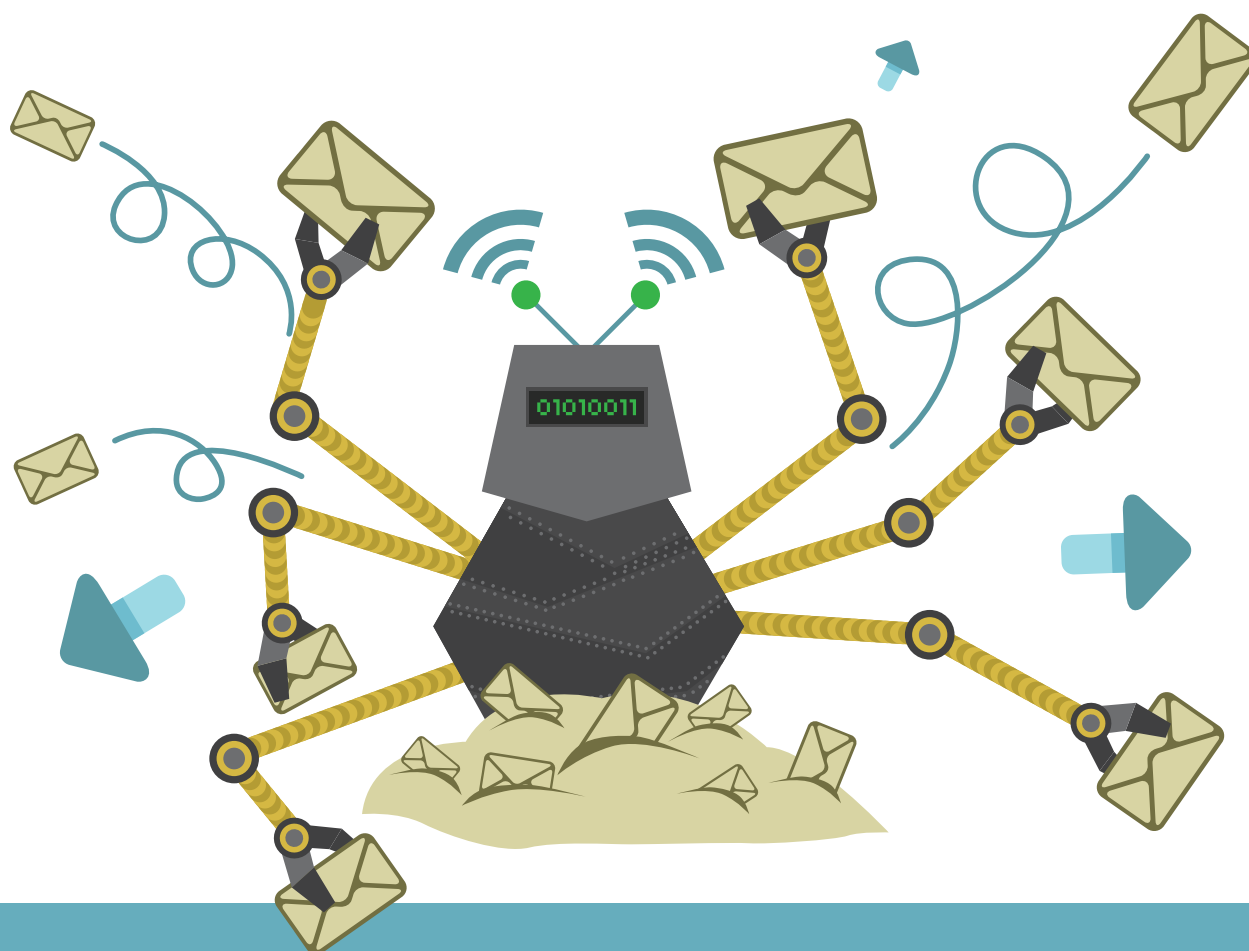
Пример для вас: «WinePub» (Альфа-имя)

После 19:00 действует АКЦИЯ, при заказе двух блюд бокал красного вина в подарок! Тел. Заказов: 123-45-67

P.S.

Наверняка вы заметили, что во всех наших примерах мы указываем контактный телефон — это и есть наша последняя **Рекомендация №8 для ВАС: Всегда на связи!**

Всегда указывайте контактный номер телефона, чтоб ваши клиенты смогли в любой момент вас набрать и задать все интересующие их вопросы!



Если у вас остались какие-либо вопросы, то обязательно задавайте их! Мы всегда рады помочь, и мы с радостью дадим вам несколько больше, чем вы ожидаете.

С ув. команда LetsAds.com!