

## **10 suggerimenti per campagne SMS di successo**

Qualsiasi impresa o ente in qualsiasi settore, anche se di piccole dimensioni, può trarre beneficio dall'utilizzo di campagne di comunicazione e servizi via SMS.

Ecco 10 suggerimenti su come creare campagne di mobile marketing e service via SMS efficaci.

### **1: Incentiva all'azione**

Assicurati che il testo dell'SMS sia scritto in modo chiaro. Per fare in modo che il destinatario agisca alla ricezione del messaggio, deve essere spiegato cosa occorre fare per beneficiare dell'informazione ricevuta.

### **2: Scegli la corretta tempistica di invio**

Scegli attentamente il momento in cui inviare l'SMS. Se desideri incentivare un'azione o una risposta da parte del destinatario devi assicurarti che abbia il tempo necessario per farlo. Per maggiore praticità, puoi preparare il testo del messaggio e spedirlo successivamente, sfruttando la funzione di invio programmato offerta da Skebbby.

### **3: Sii breve**

Un singolo SMS è composto da un massimo di 160 caratteri. Per minimizzare i costi delle campagne occorre scegliere accuratamente ogni singola parola. Esplicita alla meglio l'informazione assicurandoti che il beneficio / vantaggio sia chiaro.

### **4: Evita invii ripetuti**

Assicurati di gestire correttamente gli invii evitando di inviare ripetutamente lo stesso messaggio alla stessa persona. Aggiorna costantemente la tua comunicazione per mantenerla interessante e coinvolgente.

### **5: Mantieni aggiornato il database contatti**

Può essere costoso continuare ad inviare messaggi ad un numero di cellulare vecchio o non più attivo. Assicurati di controllare regolarmente il database dei tuoi contatti, cancellando i numeri che non sono più raggiungibili: esegui un primo invio utilizzando gli SMS Classic Plus con notifica di consegna, controllando lo stato degli invii per ogni numero in rubrica. Risparmierai poi tempo e soldi!

### **6: Controlla i risultati**

Assicurati di poter misurare l'efficacia e i risultati delle tue campagne di SMS marketing e service in modo da poter migliorare con gli invii successivi. Quante risposte hai ottenuto? Quale è stato il ritorno sull'investimento? Prova ad inviare messaggi con offerte differenti in diversi orari del giorno o in diversi giorni della settimana, oppure indirizza i messaggi a gruppi di clienti differenti per scoprire cosa è più efficace per il tuo business.

### **7: Genera nuovi contatti con adesione "opt-in"**

Usa l'SMS con il numero condiviso e una tua keyword per fare crescere rapidamente il tuo database di contatti che chiedono di ricevere i tuoi SMS (opt-in): ad esempio pubblicizza "Invia TuttoMobile al 339 99 41 52 52 per ricevere le ultime offerte e promozioni

sull'elettronica cellulare". Semplicemente inserisci "numero+keyword+testo" in tutti i tuoi materiali pubblicitari presenti sul punto vendita e non. Fai attenzione: l'SMS può essere intrusivo e fastidioso se inviato a chi non l'avesse richiesto col proprio consenso. Tutela la reputazione della tua azienda assicurandoti che tutti i destinatari abbiano dato il proprio consenso a ricevere i tuoi SMS.

## **8: Consenti e rispetta le richieste di cancellazione "opt-out"**

Inserisci sempre sul materiale promozionale o nel testo del messaggio la modalità per richiedere la rimozione dalla tua lista contatti (opt-out). Assicurati che i tuoi clienti siano informati di poter decidere di non ricevere più messaggi in qualsiasi momento.

## **9: Individua i destinatari interessati**

Assicurati che il destinatario sia davvero interessato alla tua offerta. Non ha senso inviare un messaggio promozionale per una manicure ad un giocatore di football.

## **10: Personalizza i tuoi SMS**

Usa le nostre opzioni per personalizzare il testo dei messaggi inserendo nomi, orari di appuntamenti o altri dettagli, rendendo i tuoi messaggi più efficaci, personali e rilevanti. Puoi personalizzare anche il mittente del messaggio usando la tua marca o logo per massimizzare l'effetto di comunicazione.