

10 SUGGERIMENTI PER CREARE SMS EFFICACI





Obiettivo di questo documento è fornirti le informazioni corrette e aggiornate sul come fare per ottenere il massimo vantaggio dal canale di comunicazione SMS.

Esistono delle buone pratiche che aiutano a creare messaggi efficaci e di successo, oltre a delle regole derivanti dal buon senso e confermate dai risultati. Conoscerle e applicarle ti aiuta a raggiungere e coinvolgere clienti nuovi e già acquisiti, ma soprattutto a individuare nuove vie per raggiungere nuovi target di mercato.

Ecco 10 suggerimenti per creare SMS efficaci

1. Comunica informazioni interessanti, utili ed esclusive

Invia messaggi SMS che contengono informazioni interessanti per chi li riceve. Esplicita bene l'informazione assicurandoti che il beneficio/vantaggio sia chiaro.

“ Saldi di mezza stagione con sconti fino al 70% ”

“ Sconto del 30% su una spesa minima di 50 € ”

2. Sii breve, gentile e diretto

Evita un linguaggio troppo colloquiale e inutili giri di parole. Vai dritto al punto: la sintesi è uno dei punti di forza degli SMS.

3. Incentiva all'**azione** e che sia una **singola** azione

Assicurati che il testo dell'SMS sia scritto in maniera tale che i destinatari agiscano alla ricezione del messaggio. Inserisci un'unica "call-to-action" di facile comprensione.

" Dona il tuo 5x1000
ad ABC ONLUS "

4. Imposta una **scadenza temporale**

Indica fino a quando dureranno i vantaggi, per evitare che i tuoi clienti si lascino scappare l'occasione. Indurre un senso di urgenza aumenta il tasso di reazione.

" ... corri, hai tempo
fino a domenica! "

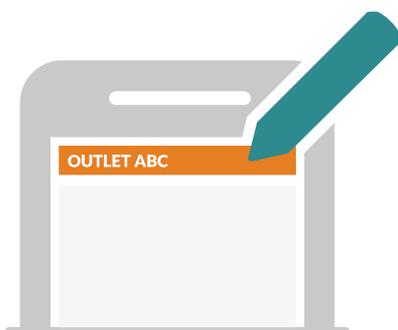
5. Scegli la **corretta tempistica di invio**

Considera sempre cosa stanno facendo i destinatari nel momento in cui ricevono l'SMS. Se un'email può essere inviata a qualsiasi ora, non è così per gli SMS che vengono letti entro pochi secondi dall'invio.



6. Sfrutta il **mittente personalizzato**

Con Agile Telecom puoi personalizzare il mittente degli SMS tutte le volte che vuoi. Il mittente alfanumerico dinamico trasmette professionalità alla tua azienda e ne rafforza l'immagine.



7. Fai crescere il tuo **database** contatti

Ci sono diversi modi per raccogliere i numeri di cellulare dei tuoi clienti:

- tramite il form di registrazione del sito;
- direttamente nel punto vendita/sede;
- attraverso i social network;
- alla sottoscrizione di nuovi prodotti/servizi;
- all'emissione di carte fedeltà o sconti.



8. Mantieni **aggiornato** il database contatti



Controlla regolarmente il database dei tuoi contatti: con i sistemi di reportistica di Agile Telecom puoi capire se hai inserito dei numeri di cellulare errati o non più validi. Risparmierai tempo e denaro!

9. Non **esagerare**

Invia SMS distanziati nel tempo: dare il numero di cellulare è un'azione molto più forte della compilazione di un campo email, quindi non esagerare!



10. Rispetta la **privacy**

Assicurati che i destinatari possano decidere di non ricevere più i messaggi in qualsiasi momento.



“

In un'epoca come quella attuale, dove il consumatore finale è "bombardato" quotidianamente da una quantità enorme di informazioni e proposte, spicca il valore dell'SMS come canale di comunicazione aziendale: personale e immediato, risulta in grado di raggiungere sempre e in maniera efficace la fatidica soglia d'attenzione del consumatore.

”

The logo for agile telecom features a stylized orange and grey graphic of a person's head and shoulders, composed of several rounded shapes. The word "agile" is in a bold, lowercase, sans-serif font, with "agile" in orange and "telecom" in grey. To the right of "telecom" is a registered trademark symbol (®) and "S.p.A." in a smaller, grey font. Below "agile telecom" is the phrase "sms professionals" in a lowercase, sans-serif font, with "sms" in orange and "professionals" in grey.

agile telecom® S.p.A.
sms professionals

www.agiletelecom.com