



# SMS marketing

Come sfruttare gli SMS nel business

# Communico Ltd

# SMS Marketing

## cosa vuol dire?

Sfruttare l'invio di SMS come un potente strumento di Marketing.

---



*Per marketing si intende l'insieme delle attività aziendali che si sviluppano a partire dallo studio del mercato di riferimento, per poi trasformarsi in azioni mirate a creare e a comunicare valore e interesse ai clienti o potenziali tali.*

*L'obiettivo principale è quello di creare e gestire i rapporti con i propri interlocutori al fine di ottenere benefici per l'impresa.*

*Il marketing si avvale di numerosissimi strumenti per mettere in atto le proprie strategie: dalle email al web, dalla carta stampata alla tv, passando per il mobile Advertising, i Social Network e l'SMS marketing.*

# Obbiettivi SMS Marketing

---

- Comunicare il valore dell'azienda ai clienti**
- Acquisire nuovi clienti**
- Recuperare quelli persi**
- Fidelizzare quelli presenti**
- Aumentare il fatturato**



# **Il Mercato degli SMS Bulk ovvero degli invii di massa**

---

**Nonostante il declino dell'utilizzo P2P (Person to Person) degli SMS, che sono stati rimpiazzati dall' instant messaging, il canale SMS rimane uno dei preferiti dalle aziende per comunicare con i propri utenti.**

**Per il business infatti rappresentano uno strumento con la miglior efficacia e il miglior rapporto qualità prezzo in attività di fidelizzazione del cliente e non solo...**

# Statistiche

---

**Con dati alla mano possiamo affermare che:**

- Gli SMS raggiungono la totalità degli acquirenti**
- il 90% degli SMS viene letto entro pochi istanti dalla ricezione**
- il 70% dei consumatori dichiara di essere più contento di ricevere un SMS promozionale, piuttosto che l'email o la chiamata del call center.**



# Il Mercato del Mobile in Cifre:



- Nel mondo il 60% delle persone possiede uno Smartphone, ma l'sms ancora riesce a coprirne il 100%.
- Solo in Italia la popolazione si attesta sui 60,8 milioni di persone, con un numero di SIM attive pari a 82,3 milioni (ovvero il 135% della popolazione)\*\*
- Il 97% delle persone di età superiore ai 16 anni possiede un telefono cellulare \*
- Solo nel 2015 si è registrata una crescita delle pagine internet visualizzate da mobile del +17% \*\*

\* Fonte Rapporto Nielsen\*\* Fonte Digital Social Mobile in 2015

# Perché gli SMS?

**Sono uno straordinario mezzo di comunicazione professionale. Ecco alcuni motivi per utilizzarli:**

---

- Efficaci:** Con un tasso di apertura del 98% e un tasso di risposta ai messaggi promozionali del 32%, sono uno degli strumenti con il più alto ROI (Ritorno sull'Investimento)
- Semplici:** Sono utilizzati da chiunque, in qualunque fascia di età e non richiedono alcuna conoscenza tecnica.
- Veloci:** Una campagna SMS può essere creata e inviata in pochi minuti, raggiungendo un gran numero di utenti nel giro di pochi secondi.
- Universali:** Come dicevamo prima non solo chi possiede uno Smartphone può accedere al servizio

- Sicuri:** Gli SMS vengono percepiti come affidabili e sicuri, in quanto non veicolano virus
- Diretti:** Il cellulare fa ormai parte della nostra vita quotidiana, ci segue ovunque, quindi gli sms arrivano dritti nelle tasche dei nostri destinatari
- Economici:** calcolando l'altissimo ritorno sull'investimento che consentono di ottenere, gli SMS risultano essere uno strumento di marketing molto economico
- Personalizzabili:** veicolano immediatamente il nome dell'azienda grazie al mittente e al ricevente personalizzabile e con un l'uso di campi dinamici
- Breve:** i 160 caratteri sono immediati, non per nulla banali e non richiedono particolari sforzi, dunque il messaggio viene veicolato in maniera chiara e precisa

# SMS Marketing

## semplice, facile e veloce

---

Non ti occorre consultare agenzie di comunicazione, basta solo

- accedere alla pratica piattaforma web (se ne possiedi una ti possiamo fornire le API),
- caricare i tuoi contatti da file .xls o .csv,
- inserire il mittente, scrivere il testo
- clicca su INVIA

**5/6 secondi e il gioco è fatto!**





## Consigli:

sfrutta al massimo i tuo 160 caratteri

---

- Studia i tuoi clienti, importante che tu conosca bene il tuo target, preferenze e comportamenti**
- Fatto cio' pensa che il tuo SMS deve avere un alto valore comunicativo. Concentrati su un unico argomento e prova magari con un link che ti porta alla pagina di atterraggio dell'offerta, promozione o semplicemente informazione che vuoi veicolare.**
- Rileggi, correggi eventuali errori di grammatica o digitazione e invia... Non c'è un'orario consigliato, sicuramente da evitare sono le ore notturne, potreste scatenare una reazione negativa.**



- Sempre dopo un'attenta analisi sul comportamento dei propri destinatari, è importante stabilire una congrua frequenza di invio. Non deve essere troppo pressante, ma nemmeno troppo sporadica. Deve avere il giusto equilibrio che faccia sì che il nostro utente sia ben disposto a leggere la nostra comunicazione.**
- Rispetta sempre le leggi sulla privacy, invia sempre a contatti che abbiano dato esplicito consenso a ricevere le tue comunicazioni. Oltre ad avere un miglior ritorno economico, eviterai di incappare in fastidiose questioni legali.**

- E' consigliabile fare azioni sulla propria base clienti piuttosto che su bacini di utenti che non ci conoscono, è molto più proficuo e porta ritorni che non ci possiamo nemmeno immaginare.**
- Meglio puntare su di un bacino di utenti più contenuto, ma che sia più ricettivo nei confronti delle nostre comunicazioni, piuttosto che puntare a raggiungere target molto ampi, che si limiterebbero a leggere distrattamente le informazioni contenute nel nostro SMS come farebbero con un cartellone pubblicitario per strada.**

# **Sei Pronto per Cominciare?**



**Email: [sales@communicoltd.net](mailto:sales@communicoltd.net)**

**Skype: [martina.callari1](https://www.skype.com/people/martina.callari1)**

**+39 091437771**