



360nrs



Casos de éxito

Para implementar en tu campaña del día de la madre

ÍNDICE

1

Introducción

2

¿Cómo lograr el éxito?

3

12 Casos de uso y plantillas para tu campaña del día de la madre

3.1- SMS Landing Page

3.2- Tarjeta de Regalo vía SMS

3.3- SMS Recordatorio

3.4- Oferta Flash

3.5- Guía de inspiración sobre regalos para el Día de la Madre

3.6- SMS de Agradecimiento

3.7- SMS Promocional

3.8- SMS + UP selling and Cross-selling

3.9- SMS de RRHH

3.10- Sorteo de SMS

3.11- SMS Verified para el día de la Madre

3.12- Remarketing

4

Claves para el éxito de tu campaña



1 **Introducción**



Más de un 40% de la población online en España tiene pensado hacer un regalo en el Día de la Madre

► **Día de la Madre**

El día de la Madre es una fecha marcada en rojo en el calendario de los “marketeros”, ya que es una ocasión perfecta para acercar tus productos o servicios al cliente y por tanto, aumentar tus ventas.

Según el estudio realizado por Think with Google “[Más de un 40% de la población online en España tiene pensado hacer un regalo en el Día de la Madre](#)”. Además, los más de 5 millones de búsquedas reflejan el interés del consumidor por este día y la necesidad de inspiración.



2

¿Cómo lograr el éxito? Es importante que nuestras ofertas alcancen al cliente por la vía adecuada.

► SMS

Tu estrategia de marketing más eficaz



Eficacia asegurada

El 79% de los usuarios móviles basan su intención de compra en las propuestas de los SMS.

Target más receptivo

La media actual de usuarios que canjean los cupones que les llegan por SMS es del 10%.

Rápida lectura

90% de los SMS se leen en menos de 3 minutos.

Mayor fidelidad

El 90% de los suscriptores de un club de fidelidad vía SMS tiene una mayor sensación de estar disfrutando de ventajas reales

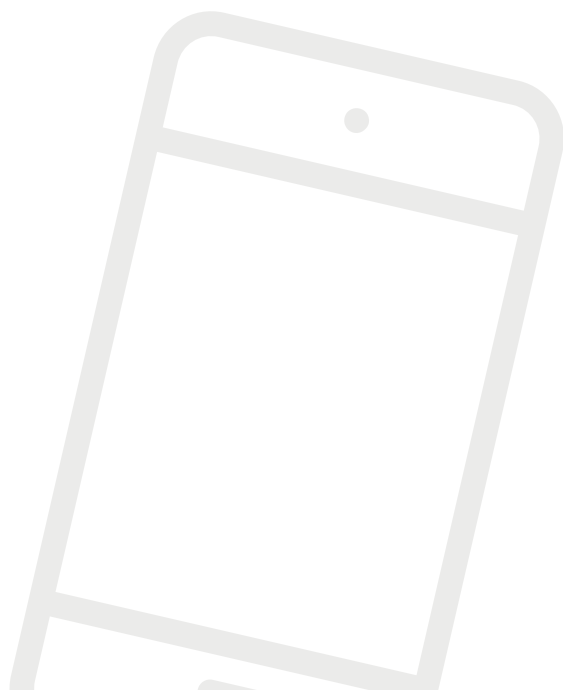
▶ **12 CASOS DE USO Y PLANTILLAS PARA TU** campaña del día de la madre



▶ SMS cuenta atrás

Estrategia y acción

¿Sabías qué el tiempo de entrega influye en el 87% de las decisiones de compra online?, Este argumento es sin duda una gran oportunidad para que tu campaña de SMS Marketing para el día de la Madre sea todo un éxito en cuanto a ventas.



Nuevo mensaje

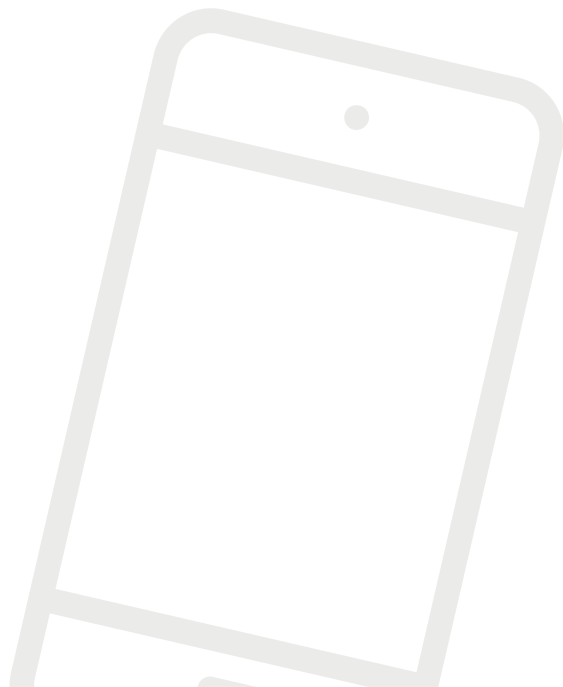
Lunes 10:15

[FirstName] ¿Aún no has comprado un regalo a tu madre por el día de la madre? Haz tu compra más especial ahora y recíbelo en 24/48h antes del día de la Madre en [siteURL].

▶ Tarjeta de regalo vía SMS

Estrategia y acción

Ofrece a tus clientes la posibilidad de regalar tarjetas de regalo vía SMS. Sus madres recibirán la tarjeta de regalo a través de un sms el día de la madre.



Nuevo mensaje

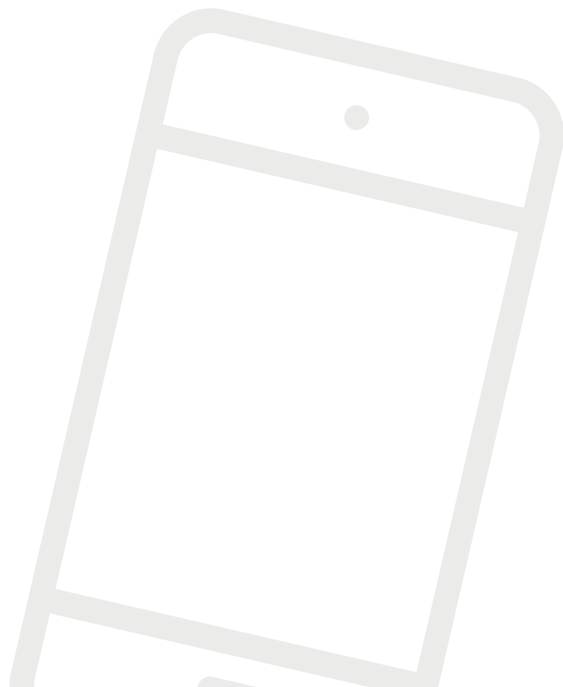
Martes 11:16

¡Tenemos una sorpresa para ti! Esperemos que disfrutes de esta tarjeta de regalo por un valor de 25€.

▶ SMS Recordatorio

Estrategia y acción

Recuerda a tus clientes el día de la madre. Mantén informado a tu cliente de todas las novedades en tu tienda online o física, así como de descuentos con motivo del día de la madre.



Nuevo mensaje

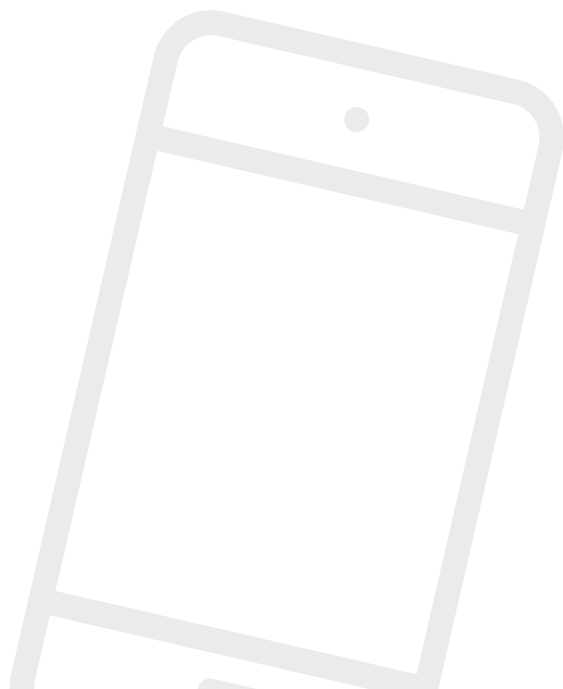
Miercoles 12:17

[FirstName] Este Domingo es el día de la madre. No te olvides de sorprender a tu madre con su producto favorito.

▶ Oferta Flash

Estrategia y acción

Crea urgencia con promociones adicionales por tiempo limitado. Una oferta se vuelve más atractiva para los consumidores cuando está limitada por el tiempo o la disponibilidad porque tememos perder una buena oportunidad.



Nuevo mensaje

Miercoles 13:18

[FirstName] ¡24h de dto en tu regalo del día de la madre! Celebra el día con tu madre con el mejor regalo en ejemplos.com

▶ Guía de inspiración sobre regalos para el **Día de la Madre**

Estrategia y acción

Muestra a tus clientes diferentes posibilidades de regalo. A través de un SMS Landing page muestra a tus clientes tus productos de una forma atractiva y ofrecerles diferentes ideas para regalar con motivo del día de la madre.

El SMS es el aliado perfecto para tu ecommerce, ya que permite de forma visual y en tan solo un click llevar al usuario hacia la oferta



Nuevo mensaje

Jueves 14:19

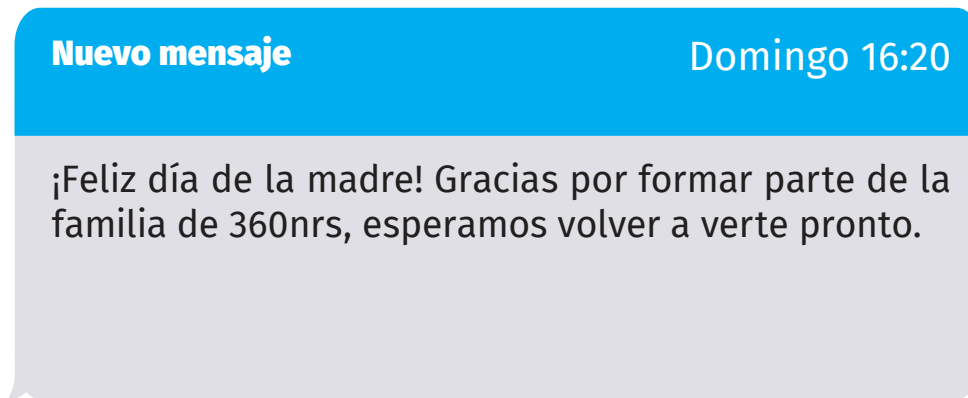
[FirstName] ¿Pensando en sorprender a tu madre en un día tan especial? Échale un ojo a nuestra colección pensada para ella en [siteURL].

▶ SMS de agradecimiento

Estrategia y acción

Segmenta tu base de datos en base a su género o sus intereses.

A veces, la mejor manera de hacer que su negocio se destaque es simplemente haciendo saber a sus clientes que son valorados. Envíe un mensaje rápido deseándoles 'Feliz Día de la Madre' y hazles saber que espera volver a verlos pronto.



▶ SMS Promocionales

Estrategia y acción

Aumenta las ventas a corto plazo utilizando los SMS Promocionales.
Motiva la compra de tus clientes con SMS con motivo del día de la madre.

Incluye códigos de descuento en tus SMS , la media actual de usuarios que canjean los cupones que les llegan por SMS es del 10%.



Nuevo mensaje

Lunes 10:10

¡Tu madre se merece el mundo entero! Sorprendela con el mejor regalo con un 20% con el código DIAMA-DRE en www.ejemplos.com

▶ SMS + UP selling and Cross-selling

Estrategia y acción

Aumenta el ticket medio de tus clientes. Ofrece productos complementarios, superiores o una nueva versión que pueden completar el producto original de compra con motivo de la madre. Sugiere a tus clientes productos ideas de regalo en base a sus compras



Nuevo mensaje

Martes 11:11

[FirstName] Nos gusta ponerte las cosas fáciles. Por eso quizás te interesen estos productos con un 10% dto para sorprender a tu madre en ejemplos.com

▶ SMS de RRHH

Estrategia y acción

El SMS es una herramienta útil para el departamento de Recursos Humanos. Podrás enviar información relevante a través de este canal o felicitar a tus trabajadores.

Envía un mensaje deseándoles a tu compañeras un “Feliz día de la madre”



Nuevo mensaje

Domingo 11:11

[FirstName] Feliz Día de la madre. Esperamos que disfrutes de este día tanto como nosotros disfrutamos trabajar contigo.

▶ Sorteo de SMS

Estrategia y acción

A través de SMS2WAYS podrás crear sorteos exclusivos vía SMS. Una funcionalidad que permite al destinatario responder a tus mensajes enviados.

Crea un sorteo por el día de la madre, y consigue que tus clientes participen para que puedan ganar un descuento o un regalo exclusivo.



Nuevo mensaje

Miercoles 12:12

Queremos que el día de la madre sea mucho más especial...con un SORTEO.
Participa y llévate un par de productos, contesta a este mensaje con la palabra "Madre" y recibe además un 10% dto en nuestra web. Condiciones del sorteo en <https://nrs.so/jkl>

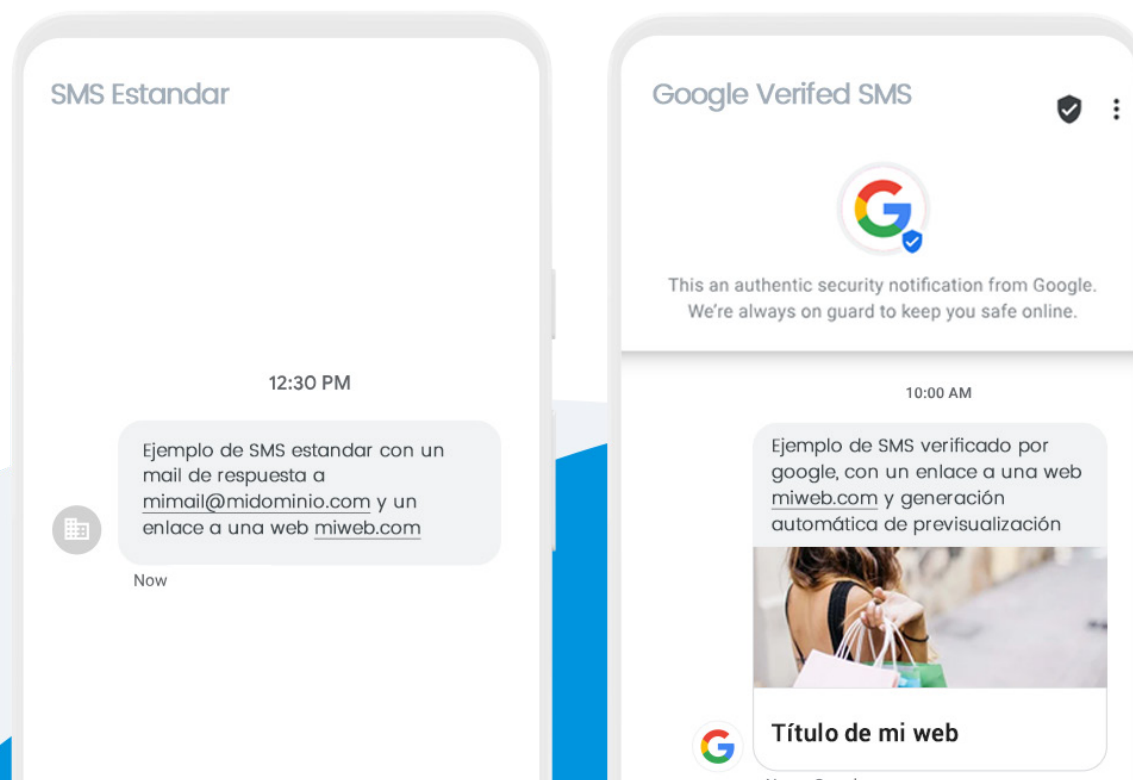
▶ SMS Verified para el día de la Madre

Estrategia y acción

Aumenta la tasa de conversión de tu campaña generando confianza con **Google Verified**. Utiliza los SMS verificados para comunicarte de una forma segura con tus clientes, diferenciate de tu competencia y evitar que tus mensajes acaben en la bandeja de SPAM.

Tu mensaje SMS incluirá:

- Insignia de verificación oficial de Google
- Logotipo en el remitente
- Breve descripción de tu empresa



▶ **REMARKETING**

Estrategia y acción

El remarketing nos permitirá desarrollar acciones con los clientes que hayan interactuado con nuestras landing pages.

Las campañas de remarketing te ayudarán a convencer a tus clientes más indecisos.

A través de las campañas remarketing puedes volver a ponerte en contacto con aquellos clientes que abrieron tu sms pero no hicieron click.

Envía un sms promocional a aquellos clientes que hayan abierto previamente tu sms con la guía de productos de inspiración para el día de la madre pero no llegaron a hacer click.





4
Claves para el éxito
de tu Campaña



Segmenta tu audiencia

Segmentar tu base de datos en función del tipo de cliente e intereses será fundamental para el éxito de tu campaña.

Si es posible, debes de segmentar por:

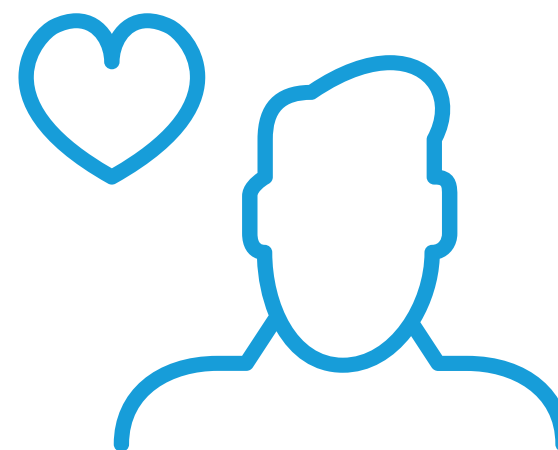
- **Tipo de cliente:** clientes nuevos, clientes recurrentes o incluso mejores clientes. Para adaptar el contenido y promoción a cada uno de ellos.
- **Tipo de producto:** es decir, tener en cuenta aquellos productos que ya han comprado para lanzar tu campaña por intereses. ¡Será mucho más fácil alcanzar el éxito!



Personaliza tus mensajes

Personalizar tus mensajes introduciendo el nombre del destinatario o, algún otro dato interesante que hayas recabado en tu BBDD, será clave en el éxito de tu campaña.

Recuerda que el 79% de los usuarios de teléfonos móviles basan su intención de compra en las propuestas de los SMS. Si además, personalizas este mensaje, generarás más engagement que en cualquiera de sus otras variantes





Crea cupones de descuento

Los cupones digitales que se suelen mandar por correo electrónico tienen un ratio de canje de entre el 0,5 y el 2%. En el caso de los SMS, este ratio se multiplica por 5. **La media actual de usuarios que canjean los cupones que les llegan por SMS es del 10%.**

Por tanto, no desaproveches la oportunidad de utilizar cupones de descuento en tu campaña del día de la madre a través del SMS.



Crea tu propio programa de fidelización

El 90% de los consumidores que se han apuntado a un club de fidelidad de una empresa vía SMS tiene una mayor sensación de estar disfrutando de ventajas reales. Se sienten mejor valorados y apreciados por la compañía.

Recuerda que fidelizar es uno de los puntos más importantes de toda empresa así que, aprovecha la campaña del día de la Madre también para ello.

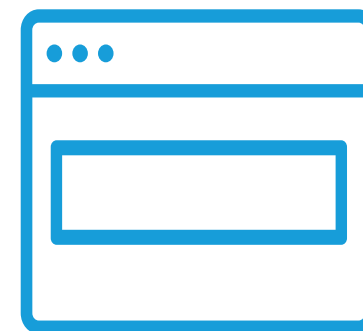




Diferénciate de tu competencia

¡SMS Landing Page como aliado! Este canal se puede convertir en el aliado perfecto para tu ecommerce durante el día de la madre, ya que **permite de forma visual y en tan solo un click llevar al usuario hacia la oferta**.

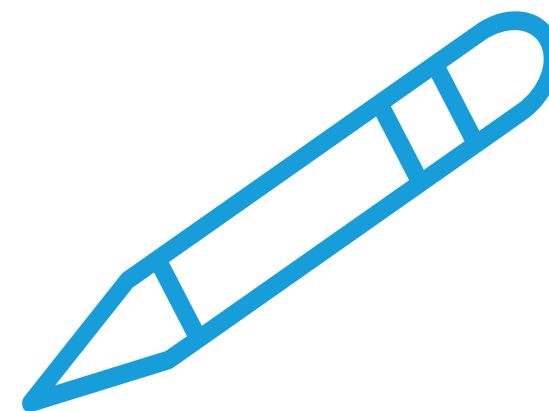
El formato es muy similar al del email marketing, pero a diferencia de este, para las landings de SMS deberás ser mucho más claro, directo y utilizar imágenes impactantes.



Redacción

El 90% de los consumidores que se han apuntado a un club de fidelidad de una empresa vía SMS tiene una mayor sensación de estar disfrutando de ventajas reales. Se sienten mejor valorados y apreciados por la compañía.

Recuerda que fidelizar es uno de los puntos más importantes de toda empresa así que, aprovecha la campaña del día de la Madre también para ello.





Todos estos
canales y **más** en

www.360nrs.com

964 52 33 31 | info@360nrs.com

