

Claves para optimizar tu presupuesto en Navidad



**SMS MARKETING**

# ÍNDICE

- 1** Tendencias para las campañas de Navidad
- 2** SMS Marketing
- 3** Tipos de campaña por SMS en Navidad
- 4** Tips para tus campañas

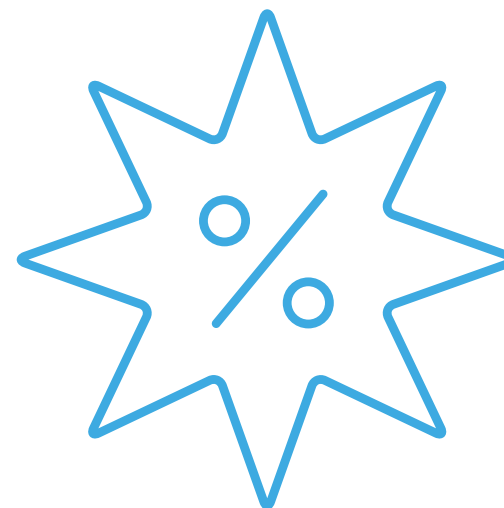
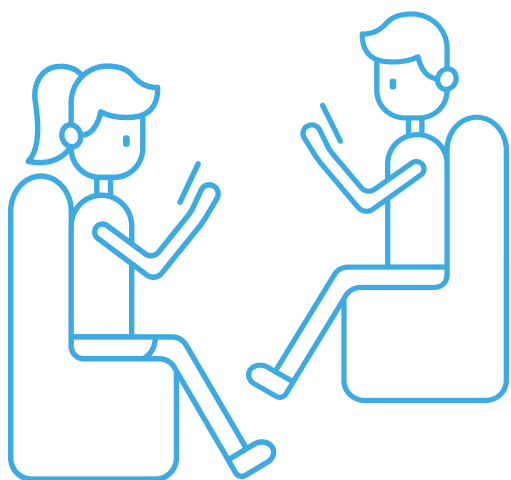


# 1 Tendencias para las campañas de Navidad

Según un estudio realizado por Capgemini "Investigación sobre compras navideñas y Black Friday 2020"

## ▶ **Las ofertas son Imprescindibles**

El **33%** de las empresas ofrecerá más descuentos en su ecommerce.



**Adelantate  
a tu competencia** ▶

El **32%** de los usuarios planeará qué comprar por adelantado.



## Compra Online

El **75%** de españoles con intención de compra afirma que **usará el canal online para adquirir sus regalos**

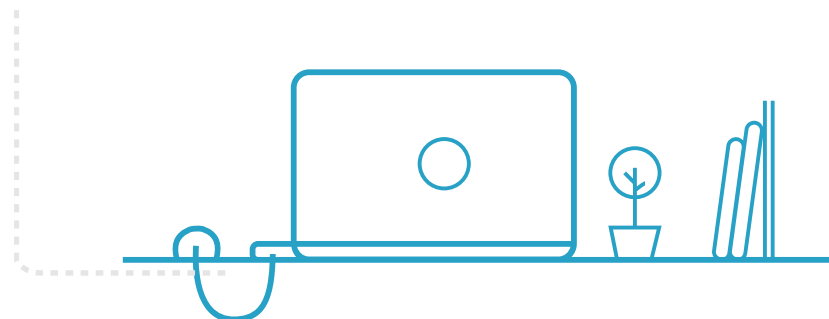
## Las **ventas están aseguradas,** si empiezas **YA**

El **37%** de los jóvenes de 18 a 24 años y el **40%** de los de 25 a 34 años dicen que **han ahorrado dinero desde septiembre,** con la intención de **gastar más en el periodo de descuentos y Navidad.**



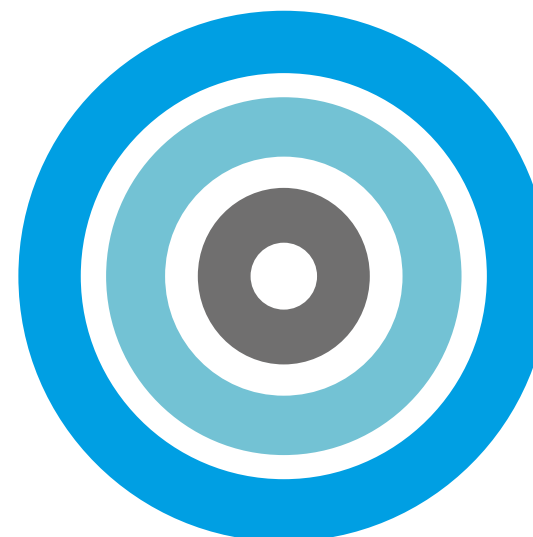
## ► **Prepara tu web e informa de tus productos o servicios:**




**Un tercio** de los usuarios **realizarán una investigación online** antes de realizar una compra en la tienda física.



## **Categorías TOP** ◀

Las **categorías más recurrentes** para hacer regalos son:



-  **Moda y complementos (48.51%)**
-  **Cosmetica y cuidado personal (32.84%)**
-  **Electrodomésticos (18.66%)**



2

**¿Cómo lograr tus objetivos de navidad sin necesidad de un gran presupuesto?**

# SMS Marketing

## LA SOLUCIÓN



El SMS Marketing es un canal de comunicación que tiene un coste muy bajo para las empresas: sólo se paga por mensaje enviado



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

Eficacia asegurada: El 79% de los usuarios móviles basan su intención de compra en las propuestas de los SMS



Canal predilecto: Un 48% de los consumidores consideran el SMS como el canal favorito para contactar con ellos.







### 3 Tipo de campañas por **SMS** en Navidad



## ► Felicitaciones de Navidad

Según diversas investigaciones, el **80%** de las compras navideñas son emocionales. Por tanto, es el momento perfecto para enviar una felicitación de navidad y año nuevo que les haga sentir queridos y especiales por parte de tu empresa.



**Nuevo mensaje**

Jueves 11:11

Nuestros mejores deseos para estas fiestas ¡Gracias por seguir con nosotros otro año más! Feliz Navidad y prospero año nuevo.



## ► Promociones y descuentos

Crea ofertas especiales para tus clientes más fieles o directamente incentiva las ventas con descuentos flash para realizar las últimas compras de Navidad al mejor precio.

Utiliza códigos personalizados para poder trackear los resultados de tu SMS.



**Nuevo mensaje**

Martes 13:00

Descubre los regalos perfectos para Navidad. Ahora con un 10% dcto con el código NAVIDAD10. Canjea tu cupón en [www.tiendaonline.com](http://www.tiendaonline.com)



## ▶ Recordatorios de productos

Informa sobre las últimas unidades de los productos más vendidos estas fiestas. Recuérdales que puedes ayudarles con las compras de última hora.

Haz más efectiva tu campaña [añadiendo un enlace hacia tu sitio web donde puedan encontrar los productos](#) o utiliza un SMS Landing Page.



Nuevo mensaje

Martes 13:00

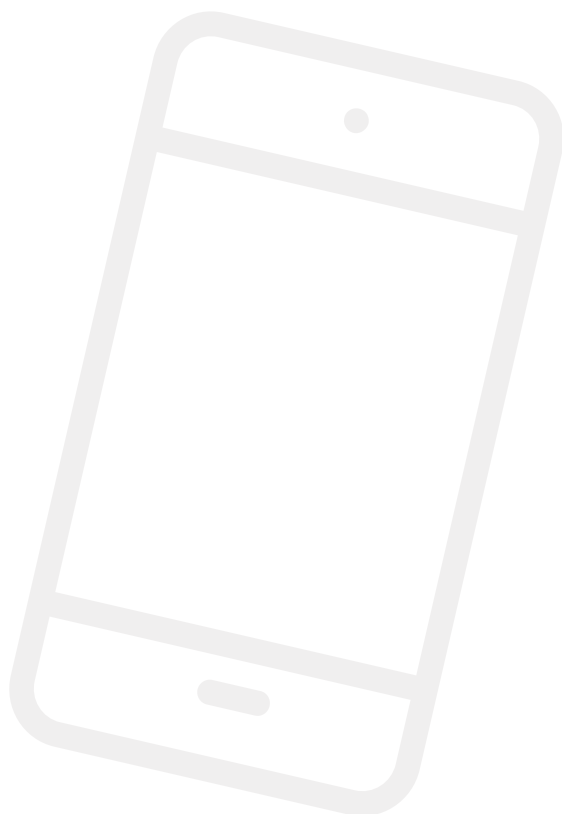
¡María, últimas unidades de los productos con más éxito de la Navidad! Compra Ahora y triunfa con tu regalo en: [www.turegalo.com](http://www.turegalo.com)





## ► Recordatorios de citas

Utiliza el [SMS Marketing](#) para enviar recordatorios automáticos a tus clientes sobre las citas planificadas o reservas esta Navidad. De esta forma, evitarás las citas canceladas por falta de asistencia, optimizarás tu calendario y generarás un vínculo de confianza en tus clientes



**Nuevo mensaje**

Martes 13:00

Mario, te recordamos que tienes una mesa reservada para 10 personas el próximo viernes 5 a las a las 21:30. Esperamos que disfrutes de tu cena de navidad ¿Necesitas cancelar o cambiar el día? Gestiona aquí [www.restaurante.com](http://www.restaurante.com)



## ► Política de devoluciones

Estipular una política de devoluciones será vital para generar confianza entre nuevos usuarios que visitan tu web y fidelizar los actuales. Informa a través de un SMS Masivo a toda tu Base de Datos sobre los plazos para devolver o cambiar tus productos o servicios esta Navidad.

El **65%** de los consumidores online españoles revisa la política de devolución antes de decidirse a comprar.

Por tanto, ¡Tu cliente te agradecerá esta información, y lo motivarás a realizar un pedido en tu eCommerce!



**Nuevo mensaje**

Martes 13:00

Estimado cliente, le informamos que tiene hasta el 20-01-23 para hacer devoluciones o cambios en nuestros productos. Te esperamos en:  
[www.tiendaderopa.com](http://www.tiendaderopa.com)



## ► Aviso sobre rebajas

Adelántate a tu competencia: prepara y lanza tu campaña de rebajas con tu mejor selección de productos a un precio único.

El SMS es el canal más efectivo para este tipo de comunicaciones ya que tu usuario leerá tu mensaje en menos de 90 minutos y con una tasa de apertura del 97%.



**New message**

Martes 13:00

Exclusivos clientes: A través de nuestra venta privada obtendrás descuentos de hasta 30% en los favoritos de la Navidad. Entra en [vip-tiendaonline.com](http://vip-tiendaonline.com)



**4**  
**Tips para tu  
campaña**



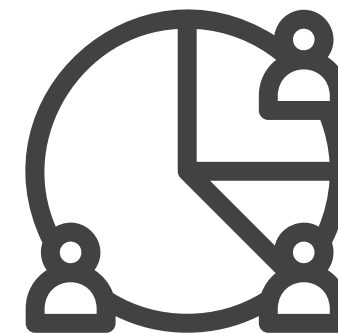
## 1

## 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!

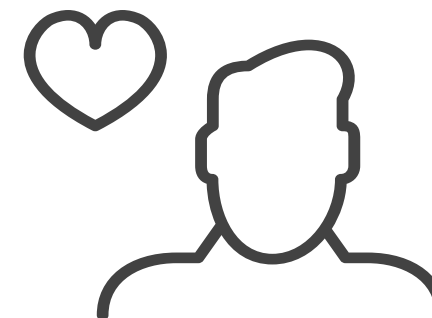


## 2

## 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



## 3

## 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 de Navidad a través del SMS.

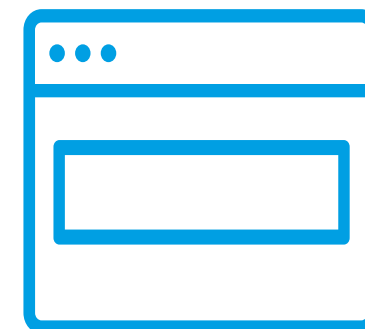


## 4

## Diferénciate de tu competencia

¡SMS Landing Page como aliado! Este canal se puede convertir en el aliado perfecto para tu ecommerce durante el Black Friday, 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.

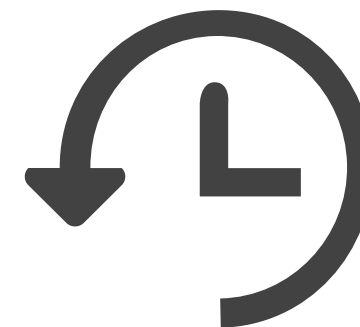




## Tiempo y frecuencia

Elige el tiempo y la frecuencia con prudencia.

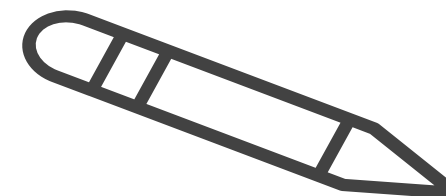
Estudia a tu audiencia, segmentala según su ubicación y envía tus mensajes de texto [dentro de un horario comercial razonable](#) para que tus destinatarios puedan reaccionar a tu oferta positivamente.



## Personaliza tus mensajes

Utiliza la [técnica de la pirámide invertida para redactar tu mensaje](#), cuya característica principal es exponer el contenido relevante para el destinatario en las primeras líneas del texto.

Por tanto, si la primera parte de tu mensaje contiene una promoción, oferta o información relevante, el cliente no dejará el mensaje leído a medias. Y con ello, tendrás más posibilidades de que hagan clic en tu Call To Accion de Navidad.





Todos estos  
canales y **más** en

**[www.360nrs.com](http://www.360nrs.com)**

964 52 33 31 | [info@360nrs.com](mailto:info@360nrs.com)

