

360nrs 



LA GUIA DEFINITIVA

ÍNDICE

1

El éxito del SMS en Rebajas

2

Claves para tu campaña de SMS

3

Casos de éxito en Rebajas



1 El éxito del **SMS** en **Rebajas**

► ¿Por qué utilizar **SMS Marketing** para tu campaña de rebajas?



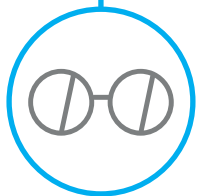
Eficacia asegurada

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



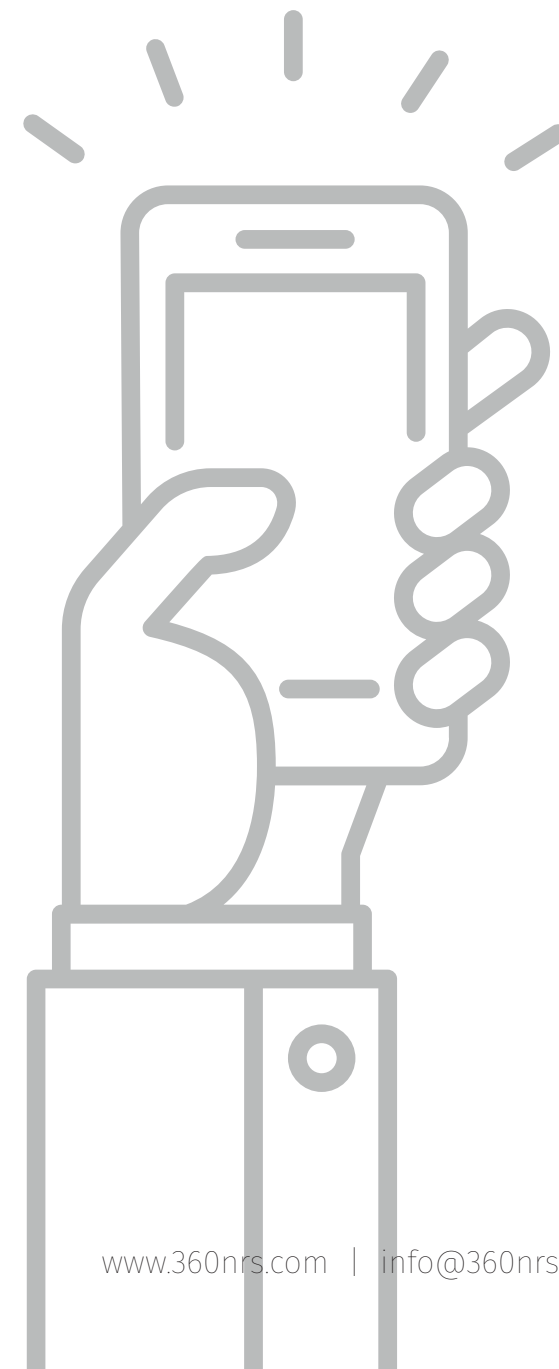
Target más receptivo

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.



► ¿Por qué utilizar **SMS Marketing** para tu campaña de rebajas?



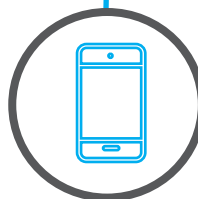
Mayor fidelidad

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



Canal predilecto

Un 48% de los consumidores consideran el SMS como el canal favorito para que la empresa contacte con ellos.



Amplia audiencia

Más del 90% de las personas adultas de todas partes del mundo tienen un teléfono móvil o un smartphone.



2

Claves para tu campaña de **SMS**



Planifica con tiempo

Un error común es esperar al mismo día que empiezan las rebajas para lanzar los mensajes comerciales.

¡Tu cliente buscará semanas antes los chollos que quieren adquirir!

Además, muchas empresas empiezan antes con las rebajas. [Por tanto, adelántate con tus comunicaciones de SMS Marketing y verás crecer tus ventas.](#)



Envía varios mensajes

El éxito de tu campaña dependerá de enviar el mensaje correcto a tu público objetivo.

Nuestra recomendación es: lanza un primer mensaje con toda la selección de productos a tu base de datos.

[Revisa las estadísticas y vuelve a enviar mensajes dependiendo del interés de cada usuario.](#) ¡Te asegurarás el éxito!



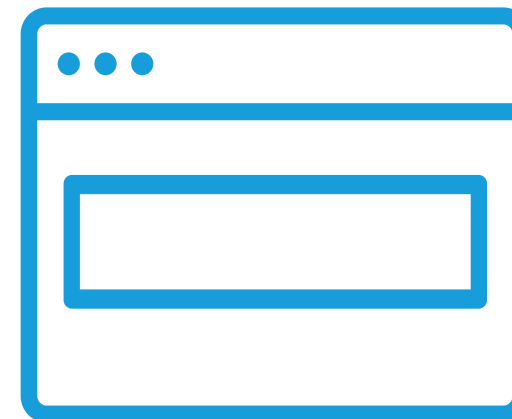


Muestra tu producto

Utiliza un SMS Landing Page para mostrar a través de un SMS todo tu catálogo de forma atractiva.

¿No eres un experto en diseño?

KEEP CALM, [utiliza las plantillas pre-definidas de Landing Page de 360NRS.](#)

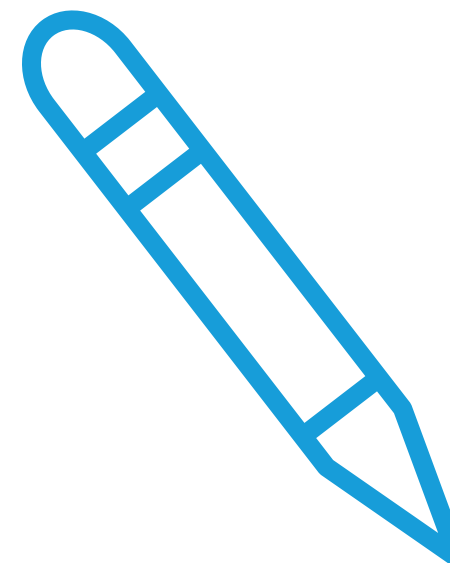


Personaliza tus mensajes

Personaliza tus mensajes introduciendo, por ejemplo, el nombre del destinatario de forma automática.

Utilizar la opción de SMS Personalizado en tu campaña de rebajas generará más engagement que cualquier otra variante.

Así, [crearás un vínculo con tu cliente y harás que se sienta identificado con tu oferta.](#)

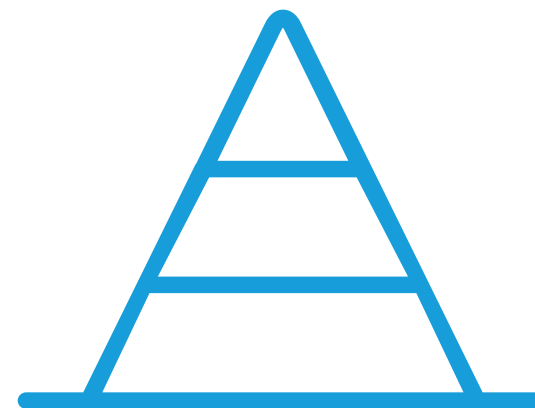




Redacción

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 la promoción u oferta, el cliente no dejará el mensaje leído a medias.**

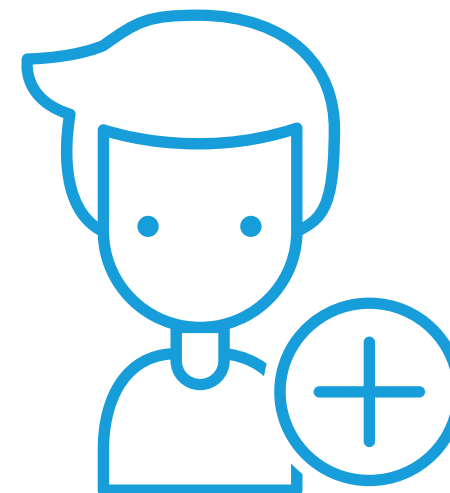


Llamada a la acción

Es importante que incluyas un CTA en tu campaña de SMS para Rebajas, ya que indican al cliente qué hacer con tu mensaje. De lo contrario, perderás clientes potenciales. ¡Son claves para el éxito!

Una llamada a la acción efectiva tiene que ser clara, concisa y motivadora.

Algunos ejemplos: **Ahora, Por tiempo limitado, Oferta Flash, Llama, Gratis.**

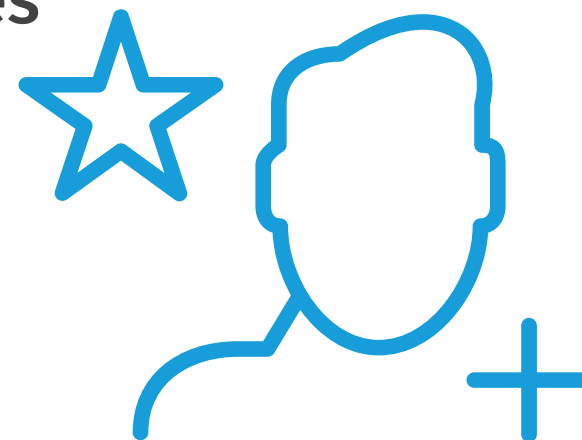




Recompensa a tus clientes más fieles

El 90% de los consumidores que se han apuntado a un club de fidelidad de una empresa vía SMS tienen mayor sensación de estar disfrutando de ventajas reales.

Por tanto, [aprovecha las rebajas para ofrecer un descuento adicional exclusivo para tus mejores clientes.](#)





3

Casos de éxito en Rebajas

► Casos de éxito en **Rebajas**

1

Oferta Flash

Crea urgencia con promociones adicionales por tiempo limitado

**Nuevo mensaje**

Martes, 13:00

¡24h de descuentos exclusivos! Disfruta de un -20% dto adicional en nuestra selección de productos en ejemplo.com

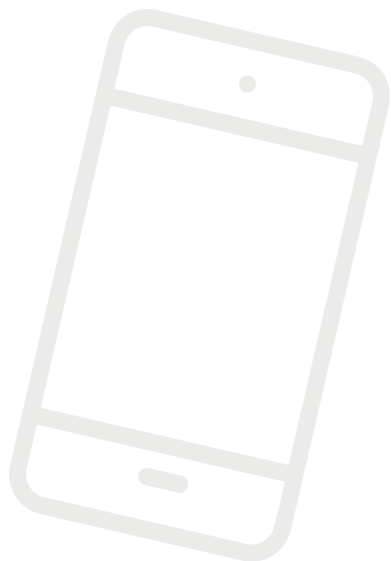


▶ Casos de éxito en **Rebajas**

2

Cupón de descuento

La media actual de usuarios que canjean los cupones que le llegan por SMS es del 10%. Utiliza el cupón estas rebajas!



Nuevo mensaje

Sábado 14:28

OFERTA: Canjea tu cupón del 30% de descuento con el código: REBAJAS30 y consigue nuestros productos al mejor precio del mercado en ejemplo.com

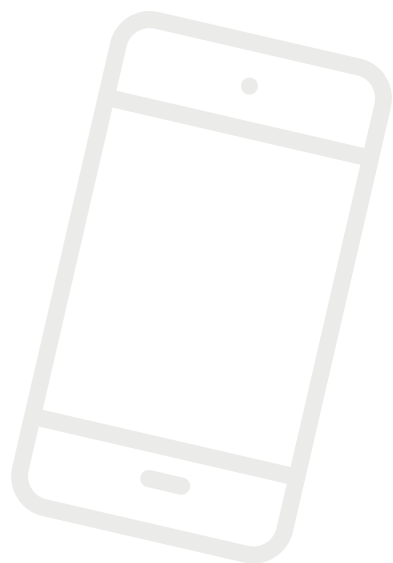


▶ Casos de éxito en **Rebajas**

3

Club de fidelización- Venta privada

Haz sentir a tu cliente más especial estas rebajas.



Nuevo mensaje

Martes 11:35

Andrés, accede el primero a las REBAJAS. Venta privada para nuestros mejores clientes en: ejemplo.com

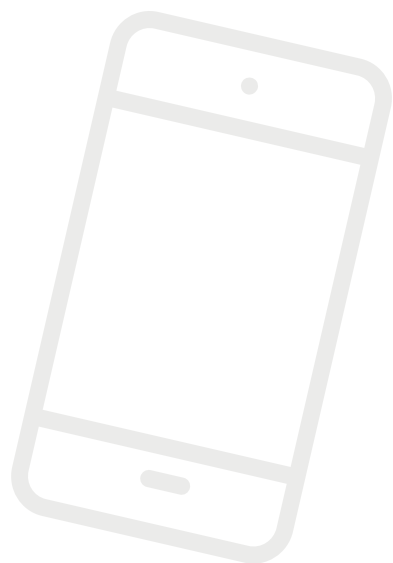


► Casos de éxito en **Rebajas**

4

Mensaje informativo

Mantén informado a tu cliente de todas las novedades en tu tienda online o física.



Nuevo mensaje

Martes 11:35

Este lunes empiezan las REBAJAS en nuestra tienda física. Abiertos de 9-20h ¡Consigue tus productos favoritos al mejor precio!

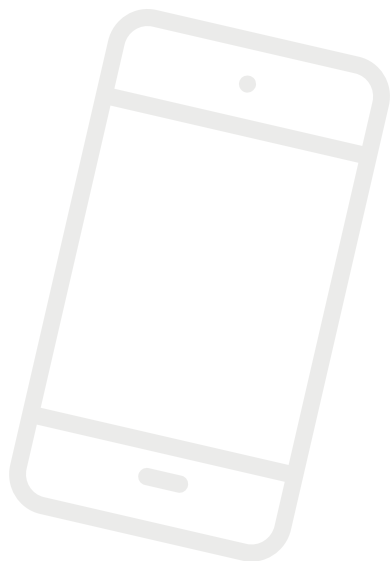


▶ Casos de éxito en Rebajas

5

Remate final

Deshazte de las últimas unidades de tu stock a través del SMS Marketing.



Nuevo mensaje

Martes 18:15

¡María! Últimas unidades de los productos con más éxito de las REBAJAS. Hazte ahora con tus favoritos en www.ejemplo.com

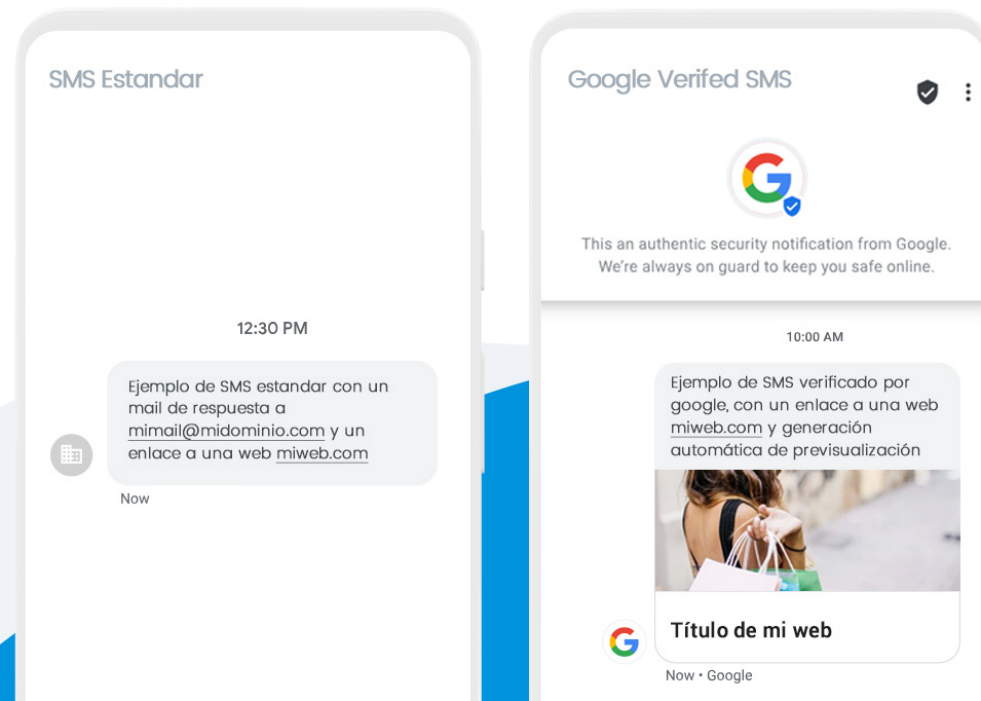


► SMS **Google Verified** para tu campaña de rebajas

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, diferenciarte 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





Todos estos
canales y **más** en
www.360nrs.com

964 52 33 31 | info@360nrs.com

