

360hrs 

BLACK

Friday

Aprovecha el Black Friday

Dispara tus ventas


▼
LA GUIA DEFINITIVA

► ¿Te suenan estos mensajes?

¡Se acercan las mejores ofertas del año! En Black Friday 60% en toda la web.

Liquidación de Black Friday
¡Disfruta de ofertas en todas tus compras!

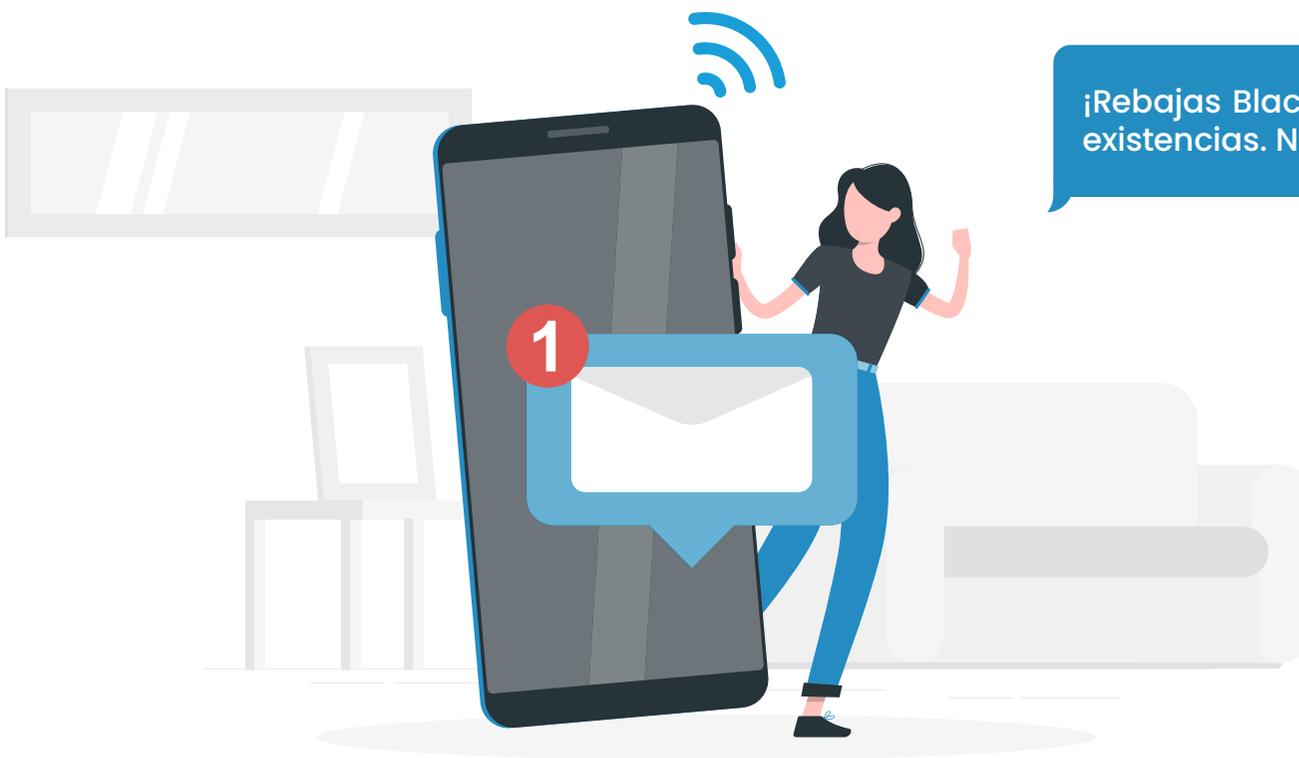
¡Ha llegado el Black Friday! Envío gratis con el código BLACKFRIDAY.

¡UNIDADES LIMITADAS! 60% DTO + 1r producto GRATIS. Usa el código: BLACK FRIDAY.

50% de descuento por Black Friday. Visita nuestra página para descubrir más descuentos. www.ejemplo.com

¡Rebajas Black Friday! Hasta fin de existencias. No te las pierdas.

Los mejores descuentos del año. Black Friday ¡Apunta la fecha en tu calendario! Solo 24 horas.



▶ El 70% de las empresas van a comunicar más en el Black Friday porque lo ven como una oportunidad de incrementar las ventas

Black Friday, supone en la gran mayoría de sectores incrementos de 100% y 200% en la conversión respecto al resto del año.

Muchos negocios empiezan a ofrecer descuentos antes del viernes transformando su "Black Friday" en una "Black Month", donde los descuentos suelen oscilar entre el 20% y el 50%.

¿Te vas a quedar al margen de esta oportunidad sin hacer nada?





Aprovecha el **Black Friday** siguiendo estos 4 pasos

ÍNDICE

1

Busca la diferenciación

2

Hazlo de manera sencilla e inmediata

3

Establece objetivos

4

No dejes que se adelanten

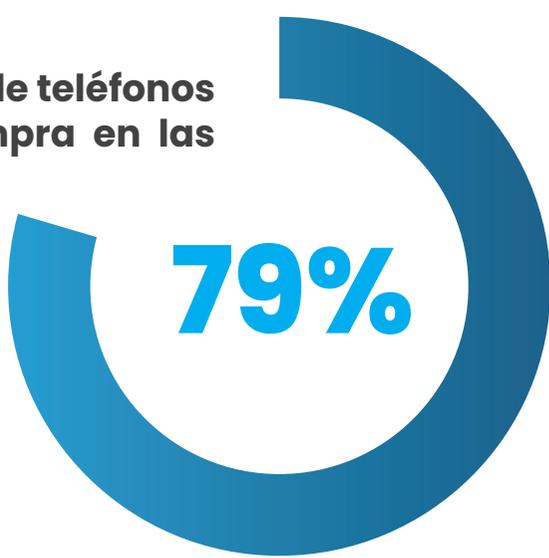
1 ▶ Busca la **diferenciación**

Los consumidores ya son expertos en Black Friday y realizan compras inteligentes

Basadas en precio, sí... pero también compras conscientes y sostenibles

Adapta tus mensajes por segmentos y ofrece una apuesta de valor diferencial

Recuerda que el 79% de los usuarios de teléfonos móviles basan su intención de compra en las propuestas de los SMS



79%

2



Hazlo de manera sencilla e inmediata

Busca herramientas que te ofrezcan:

- Uso sencillo y soporte
- Flexibilidad de uso
- Métricas al momento
- Informes completamente personalizados



Campos personalizados



Añade enlaces



Crea y añade página de baja



Gestión automática de contactos



Acortador de URL



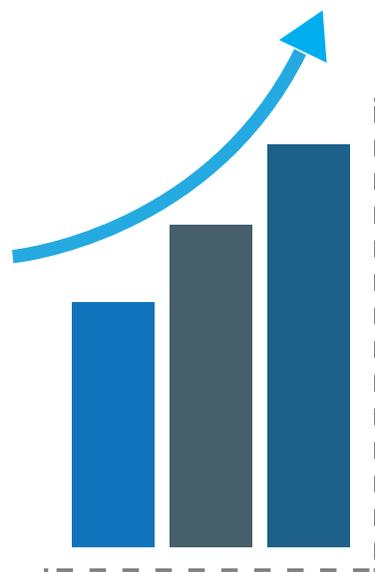
Crea y añade formularios



Integración con API



Google Verified SMS



3 ▶ Establece **objetivos**

Aumenta el ROI de tus campañas de Black Friday:

- Apuesta por la omnicanalidad : SMS, mailing, llamadas de voz...
- Impacta a lo largo de todo el funnel con mensaje distinto en cada etapa.
- Consigue una alta tasa de entrega/apertura y un buen ratio de conversión.
- Logra altas cifras de fidelización.



4 No dejes que se adelanten

Más de un 80% de consumidores no tiene claro lo que va a comprar. Por lo que será fundamental que empieces tu campaña a tiempo. Únete al Fenómeno “Black Month”.

Los compradores de Black Friday comenzarán la búsqueda previa un mes antes (35%) o dos semanas antes (31%).



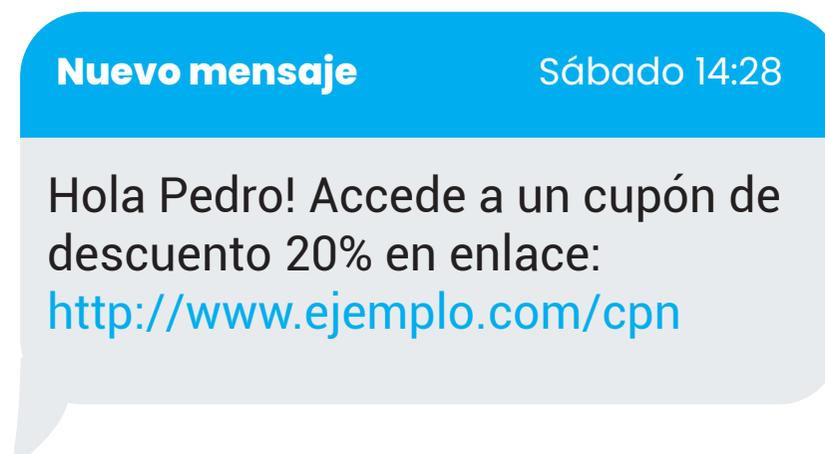


**¡Es el momento
para **aumentar las
ventas!****

Envía cupones para Black Friday facilitando su uso

▶ ¿Cómo funciona?

Añade una url a tu sitio web, donde el cliente encuentre su cupón para canjear en ese mismo momento. O añade el código en el mismo SMS.



Landing Page para **Black Friday**

Convierte tus SMS en ventas directas creando y añadiendo en tu mensaje una página de captación o encuestas de satisfacción.



Campos personalizados



Gestión automática de contactos



Editor drag & drop mobile first



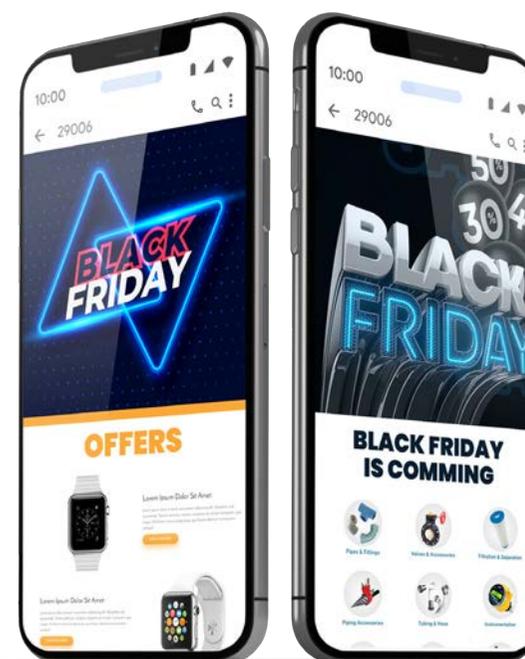
Integración con API



Acortador de URL



Crea y añade página de baja



Remarketing para Black Friday

- Con esta herramienta podemos “perseguir” al usuario que ya mostró interés en nuestros productos o servicios y podemos multiplicar la tasa de conversión.
- Las alertas por SMS de disponibilidad te ayudarán a mantener contentos a los clientes.
- No pierdas ninguna oportunidad de conversión.



Y no olvides...



- **Dar importancia a la ruta por la que se lanza la campaña.** No todos los proveedores de mensajería SMS utilizan rutas de alta calidad con un ratio de entrega elevado, lo más común es todo lo contrario. Siempre es necesario pactar unos ratios de entrega no inferiores al 85%. Técnicamente este dato es posible conocerlo puesto que es un recurso contemplado en el estándar GSM.
- **Usa URLS de seguimiento.** Si el SMS publicitario incluye una URL, podremos saber cuanta de nuestra audiencia ha hecho clic en dicha URL. El porcentaje promedio de clics en los enlaces de los SMS publicitarios se sitúa en torno a un 20%, frente al 4-5% del e-mail marketing.
- **Utiliza ofertas personalizadas y exclusivas (usando nombre, nº de pedido ...) en el sms.** Cuánto más personalizado mejor.

► Inspírate con **casos de éxito**



BETIS: El equipo de fútbol español es una de las muchas empresas que confía en nosotros. Gracias al sms, el betis ha logrado que:

- un 88% de sus socios renovasen su abono por SMS, recaudando 19 millones de euros en solo 15 días.
- La activación de 44.000 abonos en 24h a través de SMS Landing Page.
- Ser el primer club deportivo español en el ámbito digital e informático.

360nrs 

CASO DE ÉXITO SMS:
**EL CLUB DE FÚTBOL
REAL BETIS BALOMPIÉ**



► Algunos de **nuestros clientes**



ADOLFODOMINGUEZ

POLO CLUB

Cocunat



El Corte Inglés



► Integraciones disponibles





► **Pide una demo ahora**

Todos estos
canales y **más** en

www.360nrs.com

964 52 33 31 | info@360nrs.com

