

GUIDE

Les 10 conseils du SMS



Votre plateforme **marketing**

●● Piloter simplement vos campagnes multicanal



Plan du guide

1. Identifiez-vous
2. Soyez efficace
3. Gérez vos contacts
4. Le bon moment
5. Les « Call to Action »
6. SMS de notification
7. Et pourquoi pas du SMS viral ?
8. Les stops et les réponses
9. Fréquence d'envoi
10. Le SMS et ses services additionnels

1. Identifiez-vous

La **personnalisation de l'expéditeur** est importante !

Il faut que vos destinataires puissent vous identifier
CLAIREMENT et **RAPIDEMENT**



2. Soyez **efficace** !

Qui, Quoi, Quand, Comment ?

Qui : qui fait l'offre.

Quoi : une seule offre à la fois, mais une vraie offre.

Quand : rappelez les dates de l'offre.

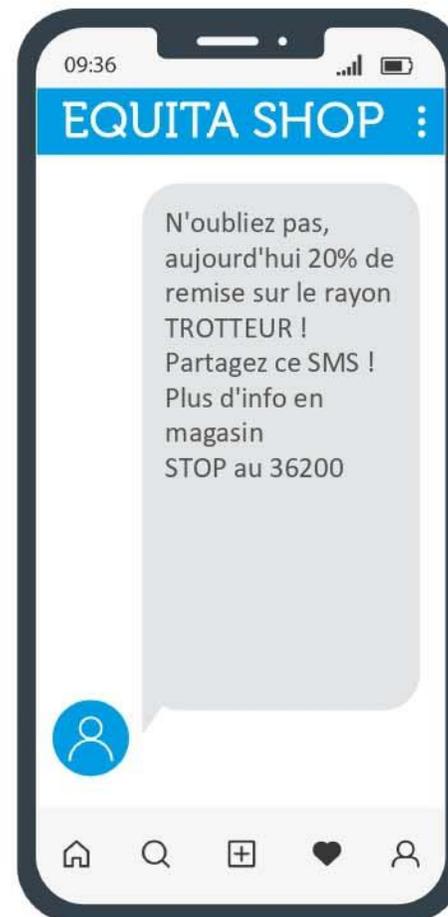
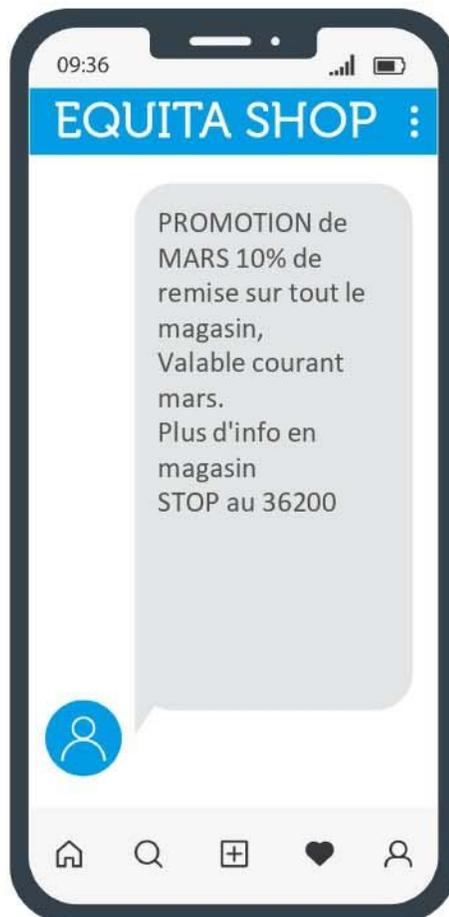
Comment : comment profiter de cette offre > utilisez les sites mobiles, incitez les destinataires à rappeler



3. Exemple

Campagne envoyée à tout le fichier avec une offre trop générique.

Retour : très faible



Campagne envoyée aux consommateurs du rayon en question.

Retour : positif, campagne rentable

4. Lancez vos campagnes **au bon moment**



La durée de vie d'un SMS est de **48h**.

Votre campagne SMS doit arriver en **dernier** dans le plan média, comme une offre impactante de **dernière minute**.

5. Incitez vos contacts à **passer à l'action**

Ne laissez planer aucun doute, **guidez vos destinataires** en les invitant à cliquer sur le lien qui mène vers votre site.

Exemples :

- Cliquez-ici
- Plus d'infos ici
- Voir nos offres
- Réservez votre essai



6. Le SMS **de notification**



Pour fidéliser sa clientèle ou pour gagner du temps, rien de mieux qu'un accompagnement sans arrière pensée. Soyez proche de vos clients !

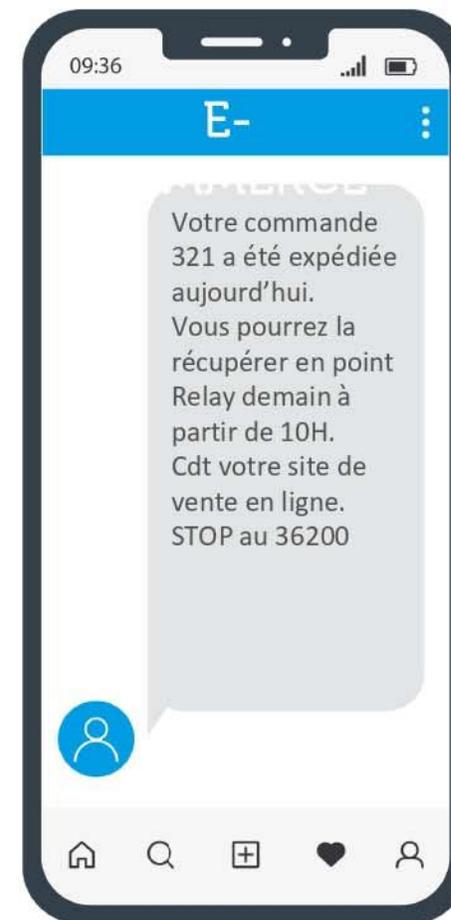
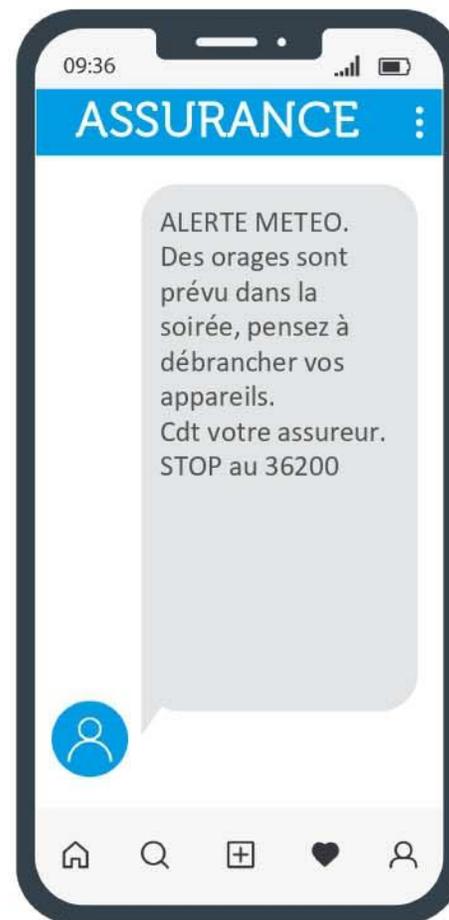
Rappel/confirmation de RDV

Informez vos clients de vos actualités

Confirmation de commande

Souhaiter les vœux ou un anniversaire...

6. Le SMS de notification - Exemples



7. Le SMS **viral**

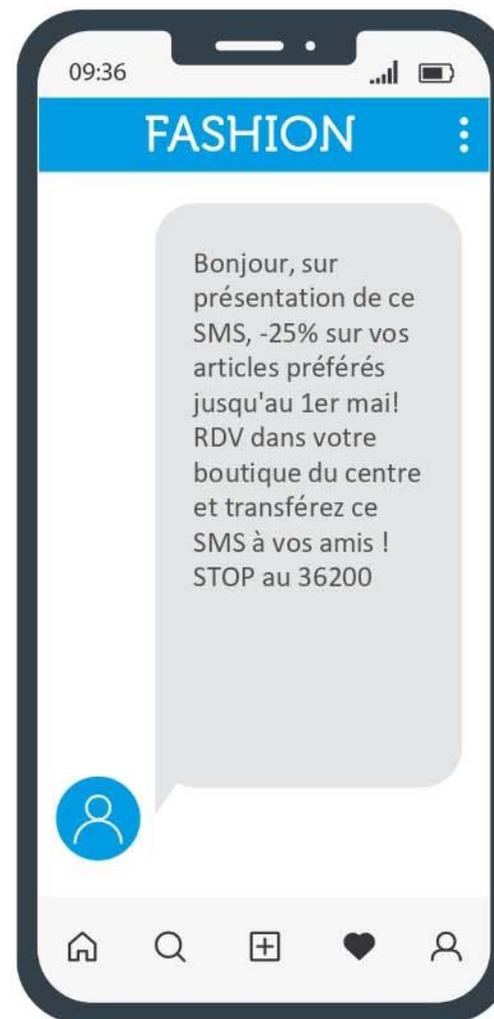
Marketing viral : le bouche à oreille des temps modernes.

Ce sont les destinataires initiaux du message qui vont le recommander à des connaissances, des proches ou des collègues...

+ Un faible coût

+ Gains de nouveaux clients

+ Augmentation de votre notoriété



8. Gérer les « **STOP** » et les réponses

Il est légalement obligatoire d'offrir à vos destinataires la possibilité de se désabonner :
« **mention STOP** »

Insérez donc cette mention à vos campagnes en un seul clic grâce à notre plateforme.

Un client qui ne souhaite plus recevoir vos SMS n'est pas forcément un client perdu, vous pouvez le toucher par d'autres médias.



ATTENTION

Est, entre autre, considéré comme SPAM SMS :

Les messages reçus, alors qu'il n'est pas possible d'identifier la société émettrice dans le SMS réceptionné

Les messages reçus, alors que vous n'avez pas la possibilité de demander l'arrêt de sollicitations commerciales ultérieures.

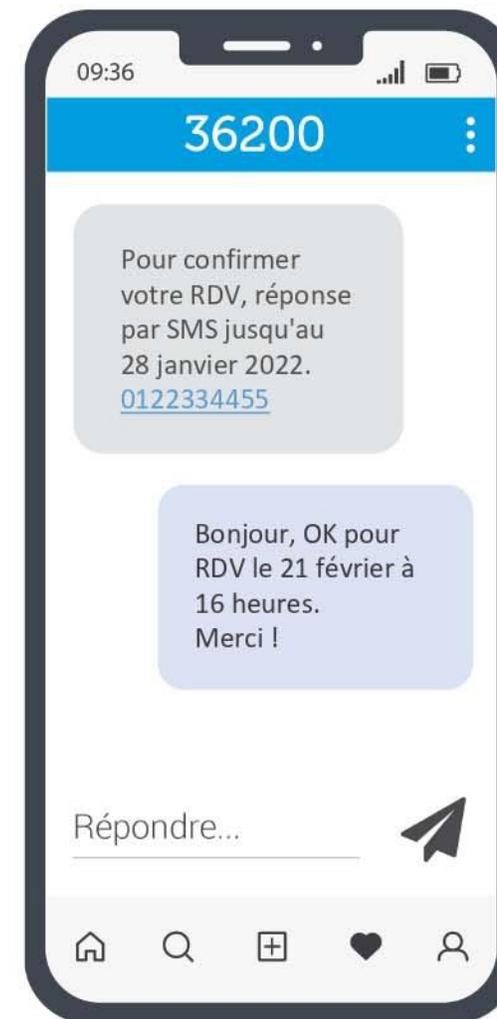
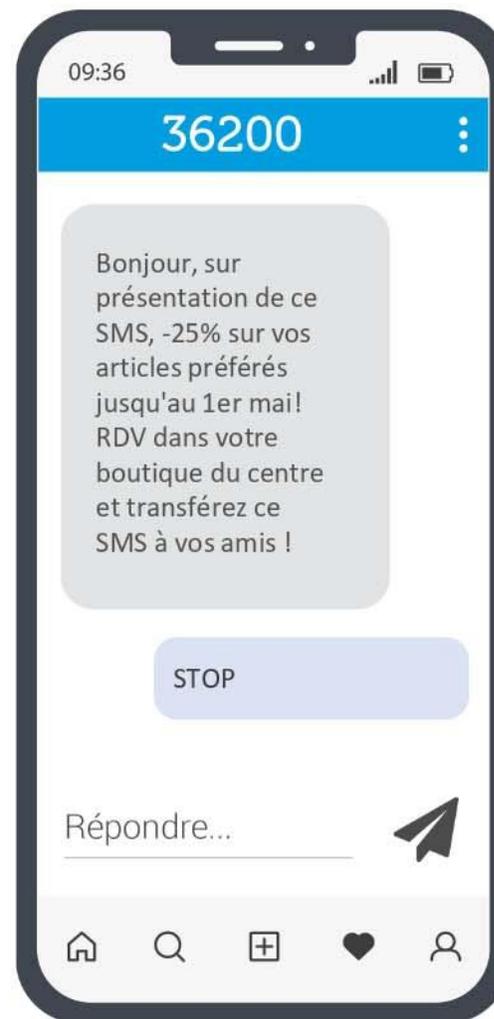
8. Gérer les « **STOP** » et les **réponses**

Il est important de **suivre et gérer les réponses** que vous font vos contacts suite à une campagne.

Les demandes de STOP qui passent en réponses sont à traiter également :

- « SPOT »
- « STTOP »,
- « merci de ne plus m'envoyer de SMS ! »

Ajoutez les en liste d'exclusion !



9. La fréquence d'envoi

Pour la **fréquence d'envoi**, cela dépend de votre secteur d'activité, du contenu du ou des messages, de la cible...

Trop de SMS et vous risquez d'importuner vos prospects/clients, de passer pour un « spammeur » à leurs yeux et donc d'augmenter votre taux de désabonnement.



ATTENTION

La réglementation interdit d'envoyer des messages publicitaires par SMS :

- les dimanches
- jours fériés
- entre 20h30 et 8h

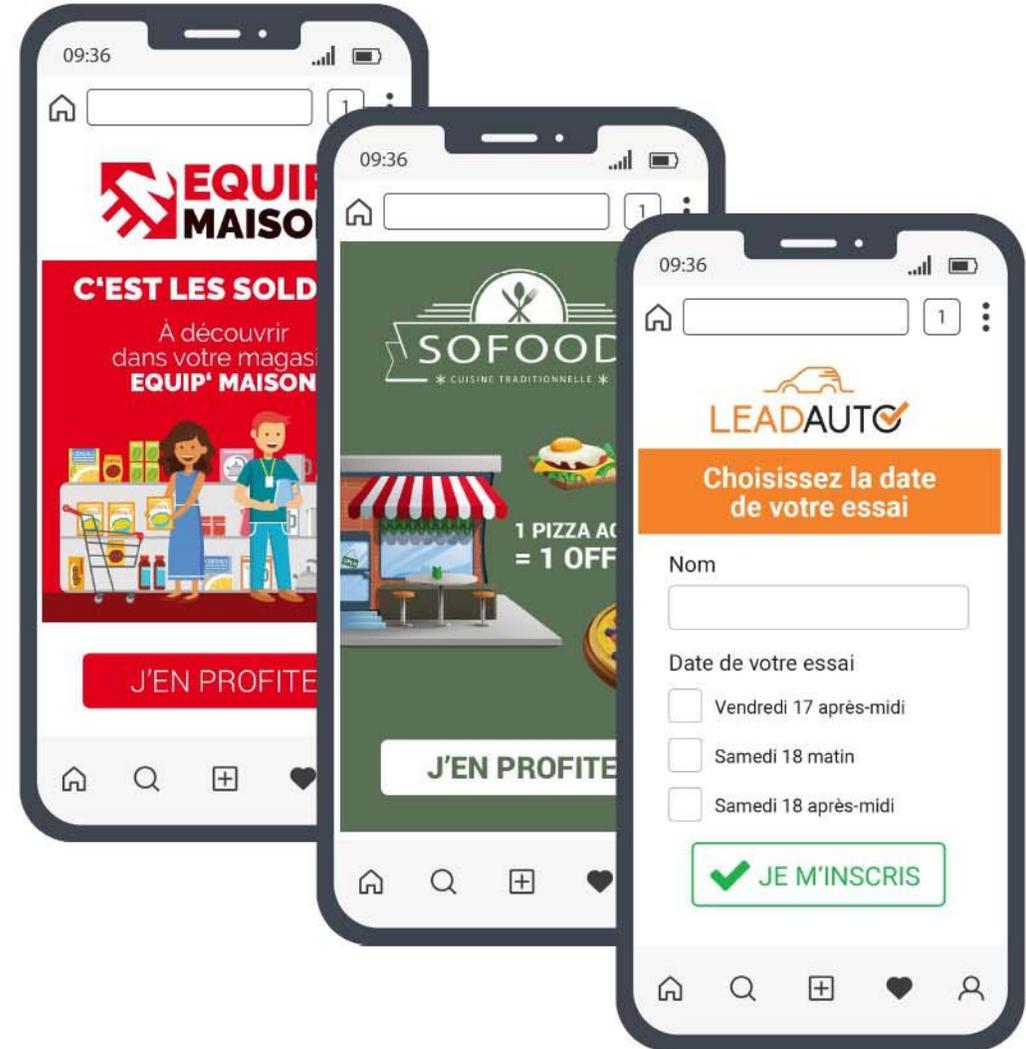
10. Pour aller **plus loin**

Rich SMS, SMS +, SMS 2.0...

Quel que soit son nom, il vous permet d'associer aux SMS du contenu WEB grâce à l'insertion d'un lien court cliquable.

Les points forts :

- + Plus de contenus
- + Des photos HD
- + Des formulaires d'inscription
- + Des plans interactifs cliquables
- + Des statistiques détaillées
- + Des fonctions interactives (jeu à gratter, vidéo...)





Votre plateforme **marketing**

Piloter simplement vos campagnes multicanal



SMS / MMS



EMAIL



PROSPECTS



www.envoi-mail.com



07 83 11 38 67



contact@envoi-mail.com