

Segundo pesquisa levantada pelo jornal “*The Economist*”, milhões de usuários de telefones celulares ao redor do mundo enviaram mais de 20 bilhões de SMS em 2014. Parte desse imenso volume foi enviado por empresas, para ações de Relacionamento, Vendas, RH e muito mais.

- 90% dos SMS enviados são lidos;
- 8 vezes mais eficaz para engajar clientes;
- Menos de 3 minutos é o tempo médio de abertura;
- Ofertas no celular são 10 vezes mais utilizadas que as impressas, eficaz para engajar clientes.

Agências de Viagens e o universo SMSillico

Todo mundo tem uma viagem dos sonhos, seja em uma viagem em família ou sozinho. As agências de viagens, operadores turísticos e serviços de revenda são os principais canais de realização desses sonhos.

E o SMS Marketing é um meio eficiente para a conquista de novos clientes ou um diferencial para que as agências e operadoras estreitem os laços para fidelizá-los.

Quando usar?

Podem usá-lo o ano todo, se o objectivo for construir e manter relacionamentos, e o ideal é terem crescimento de volume de envio em períodos da sazonalidade do negócio, ou seja, quando aumenta a procura por pacotes turísticos e viagens.

Como funciona?

O SMSillico pode funcionar como um canal de comunicação e marketing. As agências de viagens podem utilizá-lo para divulgação de pacotes e serviços ou envio de informações sobre promoções, por exemplo. Mensagens sobre preços de pacotes, destinos diferenciados para públicos específicos podem se converter em boas oportunidades de negócios, principalmente em períodos de férias escolares, festas de fim de ano e em épocas de alta estação. Além de um canal de vendas, o SMS funciona como um elemento de fidelização de clientes. Agências de viagens, operadores turísticos e serviços de revenda

podem tornar seu serviço o mais personalizado possível por meio de conteúdos específicos e direcionados.

Como utilizar o SMSillico?

Para que o uso do SMSillico seja eficiente, é preciso que antes você conheça o consumidor, estude seu perfil, preferências e hábitos de consumo. Dessa forma, a possibilidade de assertividade da campanha é maior. Esses são apenas alguns exemplos de uso do SMS Marketing para agências de viagens, operadores turísticos e serviços de revenda. As possibilidades de utilização, no entanto, são inúmeras e se adequam ao escopo das campanhas e ao perfil de clientes de sua empresa.

- Informações essenciais como dia e horário de saída da viagem;
- Enviar lembretes sobre datas de viagens e dicas de procedimentos (verificação de passaporte, visto, seguro viagem etc.);
- Dicas de passeios e pontos turísticos da cidade que o cliente irá visitar;
- Divulgar informações sobre taxas de câmbio para consumidores que costumam fazer muitas viagens internacionais;
- Lembrete de vacinas necessárias no caso de viagem para países que exigem;
- Mensagem para desejar boa viagem no dia de embarque;
- Felicitação em datas comemorativas e em datas relacionadas ao turismo;
- Promoções e descontos personalizados por perfil de cliente;