

Como usar o SMSillico na sua loja?

A versatilidade do SMS como ferramenta de comunicação com o cliente é um dos grandes atractivos dessa estratégia e contribui para que a sua loja se saia bem frente à concorrência no quesito envolvimento com o público.

Com o SMS é possível levar informação de qualidade para os seus clientes e também para os seus potenciais clientes, visando atrair, reter e fidelizar. Veja alguns exemplos de acções simples e altamente eficazes:

Lembretes: Você pode informar um cliente que uma encomenda chegou, que a nova colecção já está disponível ou ainda que uma troca foi autorizada e já está à disposição.

Cupons de desconto: Para estimular a fidelização, você pode enviar um cupom de desconto via SMS para aqueles clientes que não compram há algum tempo ou ainda convidando aqueles clientes fiéis a aproveitarem o cupom em novas compras.

Ofertas relâmpago: Para chamar a atenção de quem está na sua loja ou passando pelas proximidades, você pode enviar um SMS com ofertas relâmpago, dar descontos incríveis pelas próximas duas horas e assim ver a sua loja física lotar de clientes

Lançamentos: Se você está com um produto inovador e quer fazer com que ele seja um sucesso, envie um SMS para os seus clientes convidando-os a conhecerem o novo lançamento na sua loja.

Convites: Que tal convidar os seus clientes para um evento na sua loja? Basta enviar um sms para os seus clientes informando sobre o evento. Pode ser o lançamento de uma colecção exclusiva, aniversário da loja, etc.

Horários especiais: Chega um feriado e um cliente desavisado vai até a sua loja e a encontra fechada. Para não gerar insatisfação, relate qualquer alteração de horário por SMS e mantenha seus clientes bem informados.

Por que em tempos de smartphone o SMS ainda é uma ótima opção?

Efectividade: A mensagem chega até o destinatário sem intermediários, praticamente no mesmo momento em que é enviada.

Segmentação: Você pode determinar com precisão quem recebe qual mensagem.

Flexibilidade: Você pode utilizar o SMS para enviar promoções, ofertas, informações, etc.

Escalabilidade: É uma estratégia que pode ser utilizada com qualquer quantidade de público, sejam 100 ou 100 mil clientes.

Personalização: Cada cliente é único e você pode valorizar isso enviando mensagens altamente personalizadas.

Custo atractivo: A escalabilidade do SMS faz com que o custo seja muito baixo perto de outras estratégias de comunicação com o cliente, chegando a centavos por mensagem enviada.

Fidelização: Quanto mais próximo você está dos seus clientes, mais seguros eles se sentem para comprar de você, tornando-se fiéis à sua marca.