



5 IDEAS DE SMS PARA PROMOVER TUS DESCUENTOS DE BLACK FRIDAY

Promover campañas de ofertas durante fechas especiales como el *Black Friday* requiere de una buena planificación, una correcta segmentación y de unas analíticas debidamente fundamentadas.

Un reporte de *EuropaPress* reveló que la tasa de intención de compra se disparará durante este Black Friday, sin embargo, la altísima competencia que surge entre las empresas para captar la atención de los usuarios por canales como el email o la publicidad tradicional las obliga a ser más eficientes y creativas al momento de preparar los mensajes que se enviarán a sus audiencias.

Aquí es donde entra en juego el SMS. Este canal garantiza una mayor tasa de apertura y posibilidades de interacción que te darán la ventaja competitiva que necesitas para aumentar tus ventas.



Por esta razón, te compartimos algunas ideas de SMS que te darán la inspiración que necesitas para promover tus descuentos de Black Friday.

¡Toma nota!

1

¡ANTICIPATE AL EVENTO!

Una estrategia que puedes implementar este año es enviar mensajes de intriga junto a un enlace a una landing page con algunas de las ofertas que verán tus usuarios en tu comercio durante el Black Friday, así como de recordatorios para que estén al pendiente el día de la promoción.

Este Black Friday preparamos una oferta especial para ti y queremos que la veas antes que los demás. Visita [URL] y guarda la fecha! Envía SALIR para desuscribirte.



2

¿TIENES UN NEWSLETTER O UN CLUB VIP? ¡DIFUNDELO!

Si tu empresa cuenta con un newsletter o un club de descuentos especial, invita a tus usuarios a inscribirse para tener un adelanto a tus productos o servicios antes que el resto. Esto los mantendrá alertas al día de las ofertas y sentirán que su fidelidad a tu marca tiene mucho valor.

¡Shhh, no le cuentes a nadie! ¡Suscríbete a nuestro newsletter para obtener el código secreto con un descuento especial válido para este Black Friday! [URL] Envía SALIR para desuscribirte.

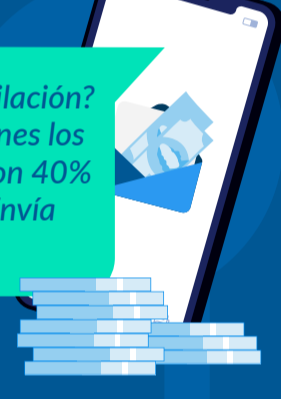


3

ENVÍA RECORDATORIOS PERSONALIZADOS PARA AUMENTAR LA CONFIANZA EN TU EMPRESA

Si cuentas con data de tu e-commerce relacionada con los hábitos o preferencias de tus consumidores, puedes aprovecharla para generar campañas de recordatorio apuntando a esas categorías o servicios que más le agradan, como una forma de mantenerlos a la expectativa de lo que tienes preparado para la fecha especial.

¿Esos viejos audífonos necesitan jubilación? En [NOMBRE DE TU EMPRESA] tienes los espectaculares AUDIOPRO-3000 con 40% de descuento este Black Friday! Envía SALIR para desuscribirte.



4

PROMUEVE TUS CONCURSOS, JUEGOS O DINÁMICAS

A los usuarios les encantan los concursos y a las empresas también, ya que son una gran forma de aumentar el engagement de manera orgánica y positiva por cualquier canal, como lo explica la web Mashable.

Además, este tipo de dinámicas se pueden abordar de formas muy creativas para capturar datos importantes de tu audiencia, por lo que tu equipo de marketing puede explorar nuevas formas de interactuar con ellos.

¡Tienes un reto disponible! ¡Encuentra los 5 balones en nuestro juego especial y participa por una gift card de \$550 en nuestra tienda para este Black Friday! [URL] Envía SALIR para desuscribirte.



5

¡ANTICIPATE AL EVENTO!

Una estrategia que puedes implementar este año es enviar mensajes de intriga junto a un enlace a una landing page con algunas de las ofertas que verán tus usuarios en tu comercio durante el Black Friday, así como de recordatorios para que estén al pendiente el día de la promoción.

¡Prepara tu armario de verano! ¡Aún tienes chance de disfrutar descuentos de hasta 80% en toda la ropa de temporada! Te esperamos en [URL] Envía SALIR para desuscribirte.



¡ALGUNOS CONSEJOS FINALES!

Mientras más datos tengas sobre tus usuarios tendrás nuevas oportunidades para enviar mensajes precisos. Por ejemplo, puedes recordarle a un usuario que dejó su carrito de compras esperando para finalizarla.

Enviar SMS automatizados agradeciendo su compra o participación en las ofertas es otra forma de aumentar la fidelidad con tu marca.

Los mensajes bidireccionales son vitales para obtener un feedback preciso de parte de tus usuarios. ¿Les gustaron las ofertas? ¿Los productos en promoción cumplieron con sus expectativas? ¡Aprovecha sus opiniones para mejorar tu experiencia de usuario!

Implementa una plataforma de envíos masivos de SMS para llevar a cabo tus campañas. De esta forma, podrás automatizar los envíos, programar mensajes por número corto o largo y monitorear tus resultados.

¿NECESITAS DIFUNDIR TU CAMPAÑA DE SMS PARA ESTE BLACK FRIDAY Y NO CUENTAS CON UNA PLATAFORMA DE ENVÍO?

¡NO TE PREOCUPES!

A través de **SendIA**, solución de contactabilidad empresarial, puedes impulsar tus campañas de contactabilidad de manera rápida y segura.

¡Quiero contratar SendIA!