



**SMS como
herramienta de
comunicación para
su Empresa**





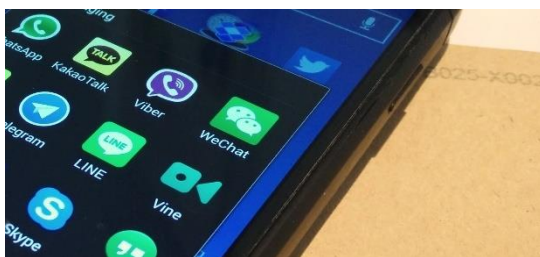
El SMS

Short Message Service (SMS) Servicio de Mensaje Corto, más comúnmente conocido como mensaje de texto es un protocolo para el envío de mensajes de texto a través de redes móviles. El primer SMS fue enviado en 1992; en 2010 el SMS era el modo más común de envío de mensajes y se usaba por más del 80% de los suscriptores de servicios móviles.

Después Llegó el ascenso del teléfono inteligente, (Smartphone). Los teléfonos inteligentes prepararon el camino para que los consumidores se comuniquen a través de una variedad de puntos de venta: desde correo electrónico y mensajería instantánea hasta aplicaciones de mensajería de contenido exageradas.

“El SMS es la forma más eficaz de llegar a sus usuarios, con una tasa de lectura del 90% en minutos.”

Cuando hablamos de comunicaciones con tus clientes y la efectividad de contacto, el SMS tiene el ratio más alto cuando lo comparamos con correo electrónico y otras aplicaciones de mensajes.



Aproximadamente el 90 por ciento de los SMS se leen dentro de los primeros tres minutos de la entrega. Este canal de mensajería debe usarse para entregar información crítica para el negocio y para proporcionar una experiencia de usuario superior a sus clientes.

“La herramienta potente del SMS”

¿Por qué tantas empresas usan SMS para comunicarse con sus clientes? La respuesta es simple. Las empresas necesitan una forma fiable e universal de comunicarse con sus clientes, y el SMS se ajusta a ese propósito. Añada a eso; la mayoría de la gente lleva sus teléfonos con ellos por todas partes. Mucha gente incluso duerme con sus teléfonos.

El SMS tiene un amplio alcance global. Las compañías telefónicas existen en casi todos los países del mundo. Y como SMS funciona tanto en redes móviles de 2G como 3G y 4G, puede llegar a cualquier teléfono móvil activo en todo el mundo y **no tiene que ser un Smartphone.**

Además, personalizar tanto como sea posible los SMS ayuda a crear una relación a largo plazo con el cliente, pues éste siente que la empresa tiene en consideración sus particularidades para sugerirle las ofertas más adecuadas.

El envío de SMS está disponible siempre y cuando el usuario tenga un teléfono móvil y un plan de servicio. Esto hace que su alcance global se dispare ya que no se requieren conexiones preexistentes, como aceptar solicitudes de amigos u obligar las dos partes a descargar la misma aplicación.



“El SMS es todo en uno que permite contactar con cualquier persona que tenga un móvil.”

Sin embargo, a pesar del crecimiento de otros canales de comunicación, el SMS sigue siendo ampliamente utilizado y sigue siendo uno de los principales canales de comunicación.

La tecnología para enviar y recibir SMS no depende de Internet ni de planes de datos, esencialmente haciendo que cualquiera en la sociedad moderna sea accesible.

Las aplicaciones de mensajería como WhatsApp, Facebook Messenger, Viber y WeChat funcionan sólo cuando están conectadas a la Web. Las diferentes aplicaciones también requieren diferentes compatibilidades de hardware y software, eliminando a los usuarios con teléfonos con funciones o teléfonos inteligentes que la aplicación en cuestión no admite.

“Tu cliente no necesita tener disponible ninguna aplicación para recibir un SMS.”

Las 10 ventajas de SMS

1. Es Inmediato

No hay mucho tiempo de espera para diseñar o confeccionar el mensaje para ser enviado, solo decida cuál es su mensaje. El envío de un SMS masivo a sus clientes no tarda más que el envío de un texto en su propio teléfono. Por lo tanto, no sólo va a liberar un tiempo valioso, pero con más del 90% de los mensajes leídos dentro de 3 minutos de ser recibida se podían ver los resultados inmediatamente.

2. Compatible con cualquier móvil

Hacer que su negocio sea compatible con dispositivos móviles ya no es algo que se debe considerar "más adelante". SMS es compatible con casi todos los teléfonos móviles por lo que no tendrá que preocuparse de alienar a algunos usuarios, o conseguir que sus clientes se adapten a las nuevas tecnologías.

3. A los clientes les gusta

El SMS es una forma realmente sencilla y accesible de interactuar entre sí y con una tasa de lectura del 98%, es cabeza y hombros por encima de cualquier otro método de comunicación en términos de tasa de lectura. La mayoría de la gente envía y recibe mensajes de texto a diario para que sepamos que a sus clientes les gustará, tienen acceso y saben cómo usar SMS.



4. Ecológico

En comparación con el correo electrónico, correo directo y reuniones cara a cara; Un mensaje de texto tiene menor impacto en nuestra huella de carbono. De hecho, es casi una manera libre de carbono de la comunicación, por lo que, si usted está buscando maneras de hacer su negocio más verde, la comercialización de SMS es un gran paso en la dirección correcta.



5. Directo

La mayoría de nosotros no salimos de la casa sin nuestro teléfono móvil, de hecho, lo tenemos a mano casi 24/7. Aparte de reunirte cara a cara o llamar individualmente a cada cliente, no hay forma más directa de comunicar su mensaje directamente a su cliente asegurando que el mensaje se entrega directamente a sus manos, en el momento adecuado.



6. Simple

A medida que tratamos de hacer malabares con nuestras vidas, a veces podemos sentir que tenemos demasiada información para asimilar. Los correos electrónicos no se leen, los anuncios ignorados y folletos descartados. El SMS es pequeño y simple y transmite el mensaje de inmediato sin ningún lío. ¿Cuántos mensajes de texto recibes que no lees?

7. Seguimiento

La mayoría de los proveedores de servicios ofrecerán informes de entrega simples para comprobar que sus mensajes se han enviado con éxito. Si estás buscando un seguimiento más inteligente, los mejores jugadores en marketing SMS no solo te dirán cuándo tus mensajes se han enviado con éxito, sino que también te proporcionarán detalles sobre quién, qué y cuándo se han hecho clic en los enlaces.

8. Generar contactos

Las palabras clave son fáciles de configurar en un código corto de SMS y puede ser cualquier cosa desde su marca a una palabra memorable. Anuncie su palabra clave en su sitio web, medios impresos o en su tienda, lo que permite a los clientes optar por su lista de correo. P.ej. Texto SMS a 82228 para noticias interesantes y ofertas especiales!



9. Personal

La mayoría de los buzones de correo están inundados con correo basura y spam. Los clientes sólo optan por recibir actualizaciones de SMS de las empresas con las que desean interactuar, por lo que sabe que está enviando el mensaje a la persona adecuada sin que se pierda o se ignore. Si desea que sus clientes se sientan realmente especiales, es fácil personalizar cada mensaje y no tomará ningún tiempo extra.

10. Efectivo y económico

No sólo es una campaña de SMS asequible, pero también verá un alto retorno de la inversión de SMS marketing. Con tan sólo unos cuantos céntimos de Euro por mensajes.



Contáctanos



Llámanos

Comercial: 900 696 979

Soporte: 900 696 979



Correo Electrónico

info@treefone.com



Nuestra web

www.treefone.com



Donde estamos

C/ Severo Ochoa, 8
Parque Tecnológico de Andalucía
29850 Campanillas, Málaga