



5 CLÉS POUR RÉUSSIR UN ENVOI DE SMS

La réussite de votre campagne de SMS Marketing en 5 points.

Les marques se lancent de plus en plus dans la publicité par SMS. Voici quelques conseils avant d'envoyer des SMS publicitaires.

1 - La définition de l'objectif de campagne SMS

Le Marketing mobile vous offre tout un panel de solutions publicitaires.

- Souhaitez-vous simplement communiquer ?
- Voulez-vous transmettre une offre commerciale ou prévenir des soldes ?
- Souhaitez-vous obtenir des rendez-vous en étant rappelé ?
- Aimerez-vous que vos prospects atteignent une page Internet via un lien dans votre SMS ?
- Souhaitez-vous que vos prospects répondent à votre SMS, et traiter ces réponses ?

Octopush vous conseille d'utiliser le Marketing direct pour votre **campagne de SMS**.

2 - La définition de la cible

Disposez-vous d'une base de données qualifiée de destinataires ?

Souhaitez-vous démarcher de nouveaux prospects ? Dans ce cas-ci, vous devez faire la demande de location de base de données OPT'IN.

Le parc téléphonique français contient 5 millions de numéros de téléphones OPT'IN qualifiés.

Nous vous conseillons d'utiliser vos propres bases de données clients. La réussite de votre **campagne SMS** sera des plus satisfaisantes.

3 - La rédaction du message

La force du SMS réside dans sa concision. Vous devez utiliser les 160 caractères de votre SMS de la manière la plus pertinente possible.

Vous devez :

- vous identifier
- utiliser les informations sur vos destinataires dont vous disposez (Nom, prénom, civilité...). Un destinataire qui sait que vous le connaissez sera plus sensible à votre message que s'il à l'impression d'avoir été ciblé au hasard.
- indiquer l'offre proposée. Faites une offre intéressante, et si possible, une offre disponible seulement aux destinataires de la **campagne SMS**.
- indiquer une information de contact (adresse postale, numéro de téléphone, ou site internet)

N'hésitez-pas à jouer avec les majuscules et la ponctuation pour marquer ces différentes parties.



4 - Le choix du moment le plus approprié pour votre envoi de sms

Choisissez correctement votre moment de meilleure audience.

- Evitez les dimanches et jours fériés. Un prospect qui aura l'impression d'être dérangé dans sa tranquillité ne recevra pas votre message de manière optimale.
- Evitez les heures trop matinales ou tardives.
- N'envoyez pas vos SMS trop en avance par rapport à votre évènement. Laissez simplement le temps minimum à vos prospects pour s'y préparer.

5 - Le suivi de l'après campagne SMS

Consultez les taux de retours de vos offres, et comparez ces taux de retours aux textes de vos campagnes. Vous définirez ainsi les messages qui auront été les plus percutants.

Octopush vous propose d'obtenir les accusés de réception si vous faite un **envoi de SMS Premium**. Mais vous pouvez proposer une offre sous réserve de présentation du SMS, ou même définir un code coupon dans votre SMS. Vous pourrez ainsi définir très précisément les retombées de votre **campagne SMS**.