



آموزش بازاریابی با پیامک

در ۲۴ دقیقه

لایحه کتاب الکترونیک آموزش بازاریابی با پیامک



پیامک

ارزان ترین و هدفمند ترین ابزار تبلیغاتی برای افزایش فروش

مهندس محمد رجبی

آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

سلام به پیشگاه

یگانه دوران،

موعود رسولان،

محبوب منتظران،

امام مهربان،

حضرت مهدی (علیه السلام)

که بر جان گرامیش هزاران هزار درود و صلوات باد.

آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه

با تشکر از شما جهت دریافت بخش اول کتاب " آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه "

شما حق تغییر محتوای کتاب الکترونیکی " آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه " را **ندارید**.

شما حق چاپ و فروش کتاب الکترونیکی " آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه " را **ندارید**.

اما ...

شما می توانید مطالعه این کتاب را به دیگران پیشنهاد دهید.

شما می توانید فایل کتاب را در سایت خود برای دانلود قرار دهید.

شما می توانید فایل کتاب را به صورت هدیه همراه با محصولات خود ارائه دهید.

در صورت استفاده از مطالب کتاب " آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه " ، لطفا نام سایت www.ICTPishro.com را به عنوان منبع مطلب ذکر بفرمایید.

نام کتاب : آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه (بخش اول)

ناشر : فن آوران پیشرو ارتباط (www.ICTPishro.com)

نویسنده : مهندس محمد رجبی

تاریخ نشر : ۱۳۹۰/۰۳/۲۶

تعداد صفحه : ۱۸

تمامی حقوق مادی و معنوی کتاب " آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه " متعلق به فن آوران پیشرو ارتباط است.

آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه

فهرست مطالب

۳	مقدمه
	بخش اول : نرم افزار سامانه پیامک
۵	۱. نرم افزار معتبر و کارآمد
۵	۲. عدم استفاده از دستگاه GSM MODEM (جی اس ام مودم)
۶	۳. عدم نصب نرم افزار بر روی هاست شخصی
۶	۴. امکانات استاندارد نرم افزار
	بخش دوم : شماره خط پیامک
۹	۵. ثبت شماره اختصاصی پیامک
۹	۶. ثبت شماره اختصاصی رند
۹	۷. ثبت شماره اختصاصی با کمترین ارقام
	بخش سوم : محتوای پیامک
۱۰	۸. استفاده از جملات کوتاه و جذاب
۱۰	۹. استفاده از کلمات ساده
۱۱	۱۰. درج اطلاعات تماس به صورت کامل
۱۱	۱۱. ارسال پیامک های یک بخشی
۱۱	۱۲. ارسال پیامک فارسی
۱۲	۱۳. عدم ارسال پیامک با نام تجاری
۱۲	۱۴. ارسال در زمان مناسب
۱۳	۱۵. درج وب سایت
۱۳	۱۶. تعیین نوع مخاطبین
۱۳	۱۷. جمع آوری اطلاعات مخاطبین
۱۴	۱۸. از منشی پیامکی غافل نشوید!
۱۴	۱۹. انتقال (Divert) پیامک برای پاسخگویی سریع
۱۴	۲۰. ارسال پیامک تشکر
۱۴	۲۱. ثبت اطلاعات تماس های مخاطبین
۱۵	۲۲. عدم ارسال پیامک های فلش
۱۵	۲۳. مدیریت زمان با امکان ارسال زماندار پیامک
۱۶	۲۴. بررسی محتوای پیامک قبل از ارسال
۱۷	سخن پایانی
۱۸	درباره فن آوران پیشرو ارتباط

آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه

مقدمه

در حال حاضر ابزارهای تبلیغاتی فراوانی مانند تلویزیون، رادیو، وب سایت، مجلات، گوگل و ... جهت بازاریابی وجود دارند که در چند سال اخیر پیامک نیز به جمع این ابزارهای تبلیغاتی افزوده شده است.

بازاریابی با پیامک در حال حاضر یکی از ارزان ترین و هدفمندترین ابزارهای تبلیغاتی است. (چرا؟)

در بازاریابی پیامکی قیمت هر پیامک ارسالی ۱۰۰ ریال است و شما از مشاهده صد در صدی پیامک توسط مخاطبین خود اطمینان دارید، به عبارت دیگر شما با کمترین هزینه ممکن بیشترین مشاهده کننده تبلیغات را خواهید داشت که در مقایسه با دیگر ابزارهای تبلیغاتی کم نظیر و فوق العاده است.

نکته حائز اهمیت نحوه استفاده از پیامک تبلیغاتی و افزایش بازخورد مناسب است. شاید در نگاه اول به نظر برسد که ارسال پیامک تبلیغاتی بسیار ساده و بی نیاز به آموزش می باشد. اما اگر شما بدون آموزش و در نظر گرفتن نکات بازاریابی پیامکی اقدام به ارسال پیامک کنید ممکن است به نتیجه مطلوب خود نرسید و تبلیغاتی کاملاً غیر موثر را تجربه کنید.

به عنوان نمونه یکی از مشتریانی که سامانه پیامک را برای تبلیغ سررسید های سال ۸۹ جهت افزایش فروش در بهمن ماه تهیه کرده بود در سری اول ۵۰۰ پیامک ارسالی توانست فقط ۱۴ مشتری جذب کند. شاید در ابتدا بدست آوردن ۱۴ مشتری با هزینه ۵۰۰۰ تومان تبلیغات نظر شما را به خود جلب کند.

اما نکته مهم در اینجاست که این مشتری پس از مشاوره و آموزش یک سری نکات توانست با ۵۰۰ پیامک ارسالی سری دوم ۹۳ مشتری را برای خرید جذب کند. (یعنی تقریباً ۷ برابر سری اول).

با توجه به نمونه های فراوان مثال فوق که در اثر آموزش یک سری نکات کلیدی به مشتریان باعث افزایش بازخورد پیامک های ارسالی آنها شده است بر آن شدیم تا با تهیه **اولین کتاب منتشر شده در موضوع آموزش بازاریابی با پیامک در کشور ایران**، بتوانیم گامی موثر در راستای توسعه فروش شما برداشته باشیم.

ما در بخش اول کتاب الکترونیکی **"آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه"** در قالب ۲۴ نکته کلیدی در سه بخش نرم افزار سامانه پیامک، شماره خط پیامک و محتوای پیامک به شما آموزش خواهیم داد که چگونه بازخورد پیامک های ارسالی خود را تا ۵۰٪ افزایش دهید؟

آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه

بخش اول : نرم افزار سامانه پیامک

در صورتی که نرم افزار سامانه پیامک را تهیه نکرده اید شما می توانید نکات ارزشمندی را جهت مشاوره و راهنمایی در خرید نرم افزار سامانه پیامک در این قسمت بدست آورید.

۱. نرم افزار معتبر و کارآمد

در حال حاضر نرم افزار های بسیاری توسط شرکت ها جهت ارسال و دریافت پیامک تهیه شده است. قبل از خرید نرم افزار سامانه پیامک حتما دموی نرم افزار را مشاهده کنید و با منو های موجود در نرم افزار کار کنید. به نحوه آموزش و پشتیبانی نرم افزار توسط شرکت های ارائه دهنده دقت داشته باشید. امکانات ارائه شده برای هر یک از نرم افزارهای شرکت ها را حتما مقایسه کرده و با خیالی آسوده به قیمت های نجومی برخی از شرکتها توجه نکنید.

۲. عدم استفاده از دستگاه GSM MODEM (جی اس ام مودم)

برخی از نرم افزارها برای ارسال پیامک نیازمند به قطعه سخت افزاری GSM MODEM می باشند و این یکی از معایب بسیار بزرگ برای این نرم افزارها شمرده می شود.

برخی از معایب دستگاه GSM MODEM (جی اس ام مودم) :

✓ ارسال پیامک بوسیله GSM MODEM بسیار زمان بر می باشد.

به عنوان مثال ارسال ۱۰ هزار پیامک بوسیله GSM MODEM ۲۰ ساعت زمان خواهد برد ، در حالیکه ارسال همین مقدار پیامک بوسیله اینترنت در حداکثر ۱۵ دقیقه انجام می پذیرد!

✓ پیامک های ارسال شده با GSM MODEM بر روی تبلیغ شما اثر منفی می گذارد ،

پیامک های ارسال شده توسط GSM MODEM غالبا چند ساعت بعد از ارسال به موبایل مخاطب می رسند و لذا حجم بسیاری از پیامک های شما در ساعات پایانی شب به مخاطب می رسد.

✓ پیامک های ارسالی یا GSM MODEM محدود به ۱۵۰۰ پیامک در روز می باشد.

آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه

سیم کارتهای مربوط به اپراتورهای ایران دارای محدودیت ارسال پیامک در روز می باشند و شما نمی توانید بیش از ۱۵۰۰ پیامک در روز ارسال کرد.

✓ با GSM MODEM شما نمی توانید از شماره های مخابراتی استفاده نمایید

برای ارسال پیامک های خود شما نمی توانید از شماره های مخابراتی موجود با پیش شماره (۱۰۰۰ ، ۲۰۰۰ ، ۳۰۰۰) استفاده نمایید.

۳. عدم نصب نرم افزار بر روی هاست شخصی

بعضی نرم افزارها برای اجرا شدن نیاز به ثبت هاست و دامین دارند. علاوه بر این استفاده از این نرم افزارها پیشنهاد نمی شود در صورتی که شما هاست و دامین از قبل تهیه کرده اید از راه اندازی نرم افزار بر روی هاست خود اجتناب کنید و از سرویس هاستینگ پیشنهاد شده آن شرکت استفاده نمایید.

۴. امکانات استاندارد نرم افزار

سعی شود نرم افزاری که تهیه می کنید امکانات آورده شده را جهت بازخورد بیشتر پیامک های ارسالی داشته باشد. امکانات نرم افزارهای استاندارد به شرح ذیل می باشد :

✓ ارسال زماندار پیامک

امکانی است که جهت تعریف پیامک های از پیش تعیین شده و ارسال آن در زمان مشخص برای فرد یا گروه مورد نظر شما می باشد.

✓ گزارش ارسال و دریافت پیامک

نمایش گزارش پیامک های ارسالی و دریافتی و همچنین نمایش جزئیات پیامک های ارسال شده که توسط مخاطبین دریافت شده و یا نشده اند یکی از مهم ترین امکانات هر نرم افزار سامانه پیامک می باشد.

آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه

✓ کارت ویزیت

جهت ارسال اطلاعات نام ، نام خانوادگی ، ایمیل و موبایل شما به کسانی که مورد نظر می باشند .

✓ انتقال پیامک (Divert)

یکی از سرویس های خطوط ارسال و دریافت پیامک، امکان Divert شماره اختصاصی به شماره موبایل می باشد. در این حالت هر پیامکی که به شماره اختصاصی شما ارسال شود، توسط نرم افزار به صورت خودکار به شماره موبایل شما ارسال خواهد شد .

✓ ارسال پیامک از موبایل بدون اتصال به اینترنت

از طریق "ارسال از موبایل" شما قادر خواهید بود بدون نیاز به اینترنت از هرجایی با یک پیامک به گروه های مخاطبین مورد نظر پیامک انبوه ارسال کنید.

✓ ارسال Wap

ارسال WAP Push بسیار شبیه ارسال MMS می باشد ، تفاوت اصلی در این است که هزینه WAP بر عهده گیرنده بوده در حالی که هزینه MMS را فرستنده پرداخت می نماید. شما علاوه بر ارسال عکس ، فیلم ، برنامه و فایل های مختلف می توانید یک آدرس اینترنتی را نیز برای گیرنده ارسال نمایید .

✓ ارسال پیامک فلش

ارسال پیامک Flash مشابه پیامک معمولی بوده با این تفاوت که پیامک به صورت خودکار بر روی گوشی گیرنده باز خواهد شد و این نوع پیامک قابلیت ذخیره شدن در گوشی را ندارد .

✓ ارسال پیامک متناظر

این بخش به شما امکان می دهد که برای هر شماره یک متن متناظر در نظر گرفته و یکجا ارسال نمایید.

✓ نظر سنجی پیامکی

امکان اجرای نظرسنجی از طریق موبایل همانند آنچه که در رسانه های عمومی مانند تلویزیون می بینید، از طریق این سرویس قابل انجام است.

آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه

✓ مسابقه پیامکی

در صورتیکه تمایل دارید مسابقه خاصی را با توجه به پاسخ های متفاوت از طریق پیامک برگزار کنید، این سرویس ایده آل شماست!

✓ پیامک با نام تجاری

امکانی جهت ارسال پیامک و نمایش نام تجاری شرکت ، فروشگاه و یا هر نامی که مورد نظر شما است به جای نمایش شماره اختصاصی در تلفن همراه مخاطب.

✓ منشی پیامک

منشی پیامک شامل امکانات ذیل می باشد :

۱. در صورت وارد نمودن متن در مکان مورد نظر در سامانه، پیامک با همان محتوا برای فرستنده پیامک ارسال خواهد شد.
۲. با درج شماره در مکان مورد نظر در سامانه یک نسخه از پیامک به شماره های مورد نظر ارسال خواهد شد.
۳. یک نسخه از پیامک دریافتی به آدرس های ایمیلی که وارد می کنید ارسال خواهد شد.
۴. یک نسخه از هر پیامک دریافتی به آدرس URL مورد نظر شما انتقال داده خواهد شد.

✓ پیامک مناسب و یادآوری

از طریق این امکان می توانید مناسبت یا رویداد خاصی را به گروه خاصی تبریک گفته یا آن را یادآور شوید به عنوان مثال :

- تبریک تولد
- یادآوری تاریخ اتمام بیمه
- تذکر جهت شارژ حساب
- یادآوری روز همایش
- و ...

✓ درج شماره از فایل اکسل یا متنی

اگر شما لیستی از شماره های مخاطبین را در اختیار دارید می توانید جهت صرفه جویی در وقت از امکان درج شماره از فایل اکسل یا متنی اقدام کنید.

آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه

بخش دوم : شماره خط پیامک

برخی از افراد در هنگام خرید نرم افزار سامانه پیامک به دلیل کاهش هزینه ها از خرید خط اختصاصی پیامک خودداری می کنند و از یک شماره خط پیامک به صورت اشتراکی با دیگر کاربران شرکت ارائه دهنده سامانه پیامک استفاده می کنند که این موضوع خود باعث بی اعتباری پیامک های آنها می شود. (چرا؟)

اینگونه پیامک های ارسالی که از طریق یک شماره اشتراکی ارسال می شود ممکن است با محتوای ناخوشایند و یا در زمانهای نامناسب به دفعات توسط کاربران شرکت ارائه دهنده سامانه پیامک برای مخاطب شما نیز ارسال شده باشد و مخاطب شما دیگر پیامک هایی که با این شماره برای او ارسال می شوند را نخوانده و از تلفن همراه خود پاک می کند.

اگر قصد سفارش شماره خط اختصاصی پیامک را دارید مطالب این قسمت می تواند راهنمای خوبی برای شما باشد.

۵. ثبت شماره اختصاصی پیامک

حتما با تهیه نرم افزار سامانه پیامک یک شماره اختصاصی جهت ارسال و دریافت پیامک نیز تهیه کنید. در این صورت با ارسال هر پیامک ، شماره اختصاصی شما در موبایل مخاطب نمایش داده می شود که از مزایای آن می توان به اعتبار پیامک ارسال شده ، امکان پاسخ به پیامک ارسالی توسط مخاطبین ، دایورت پیامک های دریافتی و منشی پیامکی اشاره داشت.

۶. ثبت شماره اختصاصی رند

در صورتی که شماره اختصاصی شما رند باشد بیشتر در ذهن مخاطبین می ماند و در تبلیغات و اعتبار پیامک شما بی تاثیر نخواهد بود.

۷. ثبت شماره اختصاصی با کمترین ارقام

سعی کنید شماره اختصاصی پیامک خود را با کمترین ارقام ممکن ثبت نمایید زیرا مخاطبین شما به شماره های با ارقام کمتر توجه بیشتری می کنند.

آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه

بخش سوم : محتوای پیامک

پس از بررسی دو بخش مهم و اساسی نرم افزار سامانه پیامک و شماره خط پیامک نوبت به محتوای پیامک می رسد. دو بخش بررسی شده هر یک از اهمیت ویژه ای برخوردار می باشند و در صورت کوتاهی در اجرای مشاوره های داده شده نمی توان انتظار تاثیر گذار بودن نکات آمده در بخش محتوای پیامک را داشت. در حقیقت می شود گفت که :

"نرم افزار سامانه پیامک مناسب همراه با شماره خط اختصاصی پیامک بستری است حساس و مهم جهت ارسال پیامک های موثر"

با عنایت به دو بخش گذشته، نکات بخش محتوای پیامک به شرح ذیل ارائه می شود :

۸. استفاده از جملات کوتاه و جذاب

شما می توانید در هر پیامک فارسی ۷۰ کاراکتر و هر پیامک انگلیسی ۱۶۰ کاراکتر ارسال کنید. برای ارسال پیامک فارسی یک بخشی شما محدود به استفاده از ۷۰ کاراکتر هستید پس در انتخاب جملات خود دقت کنید . سعی کنید با جملات کوتاه توجه خواننده پیامک را جلب کنید. بهتر است یک هدیه رایگان ، تخفیف ویژه یا یک پیشنهاد فروش منحصر به فرد با زمان استفاده محدود را در متن پیامک خود لحاظ کنید.

۹. استفاده از کلمات ساده

در محتوای پیامک خود از جملات ساده و بدون ابهام استفاده کنید. محتوای پیامک خود را به نحوی بنویسید که خواننده پیامک بدون هیچ ابهامی متوجه منظور شما شود. به نمونه پیامک آمده توجه کنید : ۵۰۰ MB هاست با امکانات نامحدود فقط ۳۰۰۰۰ تومان

در این پیامک سوالهایی که برای خواننده مطرح است این است که:

هاست چیست؟

۵۰۰ MB چه مفهومی دارد؟

امکانات نامحدود شامل چه امکاناتی است؟

آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه

حال به نمونه آمده دقت کنید : فضای ۵۰۰ مگابایت میزبانی سایت شما ، ۳۰۰۰۰ تومان

در این پیامک مخاطب با خواندن پیامک متوجه ارائه نوع خدمات ، میزان فضا و قیمت آن بدون هیچ ابهام می شود و در گام بعدی که تماس با ارسال کننده پیامک است مشخصات نوع خدمات شما را پیگیری می کند.

۱۰. درج اطلاعات تماس به صورت کامل

علاوه بر شماره اختصاصی پیامک که در تلفن همراه مخاطب نمایش داده می شود اطلاعات تماس خود را در پیامک قید کنید . اطلاعات تماس می تواند یک شماره تماس همراه با آدرس وب سایت باشد. در شماره تلفن ثابت درج پیش شماره فراموش نشود. (مثلا ۰۲۱_۶۶۹۳۱۶۹۹)

۱۱. ارسال پیامک های یک بخشی

شاید اطلاعات شما به صورتی است که حتما باید در یک پیامک چند بخشی ارسال شود اما پیشنهاد می کنیم که پیامک خود را به صورت یک بخشی و در فواصل زمانی یک روزه ارسال کنید. مثلا اگر متن اصلی پیامک شما سه بخشی است متن آن را به صورت سه پیامک مجزا تهیه و در فواصل یک روزه ارسال کنید.

یکی از فواید ارسال پیامک یک بخشی در فواصل زمانی نقش بستن نام و خدمات شما در حافظه مخاطب به علت مشاهده مکرر است .

۱۲. ارسال پیامک فارسی

به دلیل ساده بودن مطالعه پیامک های فارسی، پیامک های خود را به صورت زبان فارسی ارسال کنید. معمولا پیامک هایی که با حروف انگلیسی و به زبان فارسی (به اصطلاح فینگلیش) ارسال می شوند خواننده کمتری دارند.

آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه

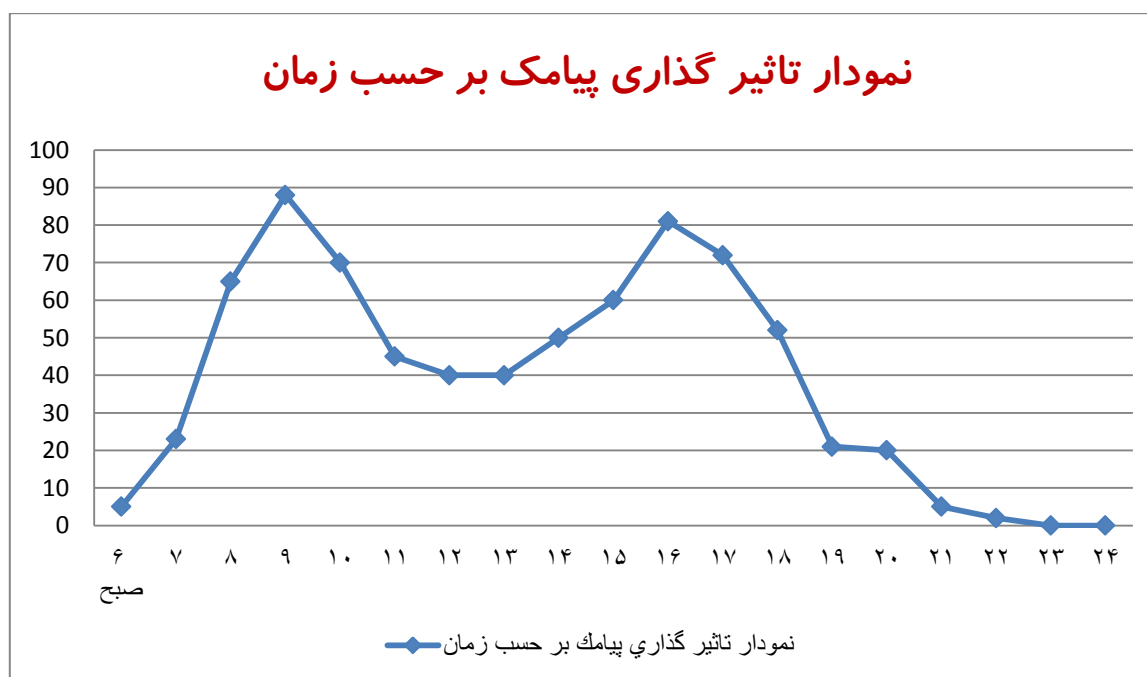
۱۳. عدم ارسال پیامک با نام تجاری

از معایب پیامک های ارسالی با نام تجاری این است که اولاً شماره اختصاصی پیامک شما در موبایل مخاطب ثبت نمی شود ، ثانياً با توجه به محدودیت تعداد کاراکترهای نام تجاری معمولاً شما نمی توانید نام شرکت خود را به صورت کامل بنویسید و ثالثاً قیمت پیامک های ارسال شده با نام تجاری بیشتر از پیامک های دیگر است.

۱۴. ارسال در زمان مناسب

تشخیص زمان مناسب جهت ارسال پیامک تبلیغاتی نکته مهمی می باشد که شما با بدست آوردن بازه زمانی مناسب می توانید بازه پیامک های خود به صورت قابل توجهی افزایش دهید. این زمان برای هر تبلیغات متفاوت می باشد و نمی توان زمان مناسبی را به طور حتمی پیشنهاد کرد. به عنوان نمونه زمان مناسب تبلیغ پیامک برای رستوران ها یک ساعت قبل از زمان سرو نهار و شام می باشد و بهترین زمان ارسال پیامک برای کارگزاران بورس ساعت ۷:۳۰ الی ۸ صبح و ۱۳ الی ۱۵ می باشد.

با توجه به دو نمونه مثال آورده شده و محدودیت جهت تعیین زمان قطعی برای افزایش تاثیر گذاری پیامک، به صورت کلی نمودار بهترین زمان مناسب برای بازخورد پیامک های تبلیغاتی به شرح ذیل پیشنهاد شده است :



آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه

۱۵. درج وب سایت

با توجه به دسترسی اکثر کاربران به اینترنت و عدم امکان درج تمامی اطلاعات در پیامک ، به همراه پیامک ارسالی آدرس وب سایت خود را ذکر کنید . در صورتی که آدرس وب سایت شما بیش از ۵ حرف است پیشنهاد می شود که دامین خود جهت استفاده از تعداد کاراکتر بیشتر در متن پیامک تغییر دهید . در حال حاضر می شود دامین های IR را با کمترین کاراکتر پیدا کرد.

۱۶. تعیین نوع مخاطبین

یکی از برترین تکنیکهای افزایش بازدهی پیامک های ارسالی تعیین صحیح نوع مخاطبین پیامک شماست. در صورتی که در ارسال پیامک مخاطبین خود را تعیین نکنید نباید انتظار اثر بخشی در پیامک های ارسالی را داشته باشید. مثلا اگر پیامک شما در زمینه تبلیغ در گوگل است مخاطبین شما دارندگان وب سایت می باشند. اگر قصد معرفی یک کارواش و یا موسسه آموزشی را دارید بهترین مخاطبین شما ساکنین محدوده منطقه شما می باشند.

شما برای هدفمند بودن ارسالهای خود می توانید از بانک شماره تلفن همراه مشاغل و همچنین ارسال منطقه ای استفاده کنید.

۱۷. جمع آوری اطلاعات مخاطبین

قیل از ارسال پیامک علاوه بر تعیین نوع مخاطبین ، اطلاعات تلفن همراه مخاطبین هدف خود را همراه با مشخصاتی چون نام و نام خانوادگی ، ایمیل ، فکس و وب سایت جمع آوری کنید. برای این کار می توانید از بانک مشاغل برخی از ارائه دهندگان خدمات سامانه پیامک استفاده کنید و یا می توانید از بانک اطلاعاتی مشاغل کتاب اول و ... بهره ببرید.

اگر نیروی پرسنل و وقت کافی دارید می توانید با جستجو نام مشاغل خود در گوگل اطلاعات صحیح و جامع مورد نیاز را بدست آورید. همچنین می توانید از بانک مشاغل سایتهای آگهی نیز به صورت رایگان استفاده نمایید.

آموزش بازاریابی با پیامک در ۱۴ دقیقه

۱۸. از منشی پیامکی غافل نشوید!

با توجه به محدودیت تعداد کاراکترهای پیامک و عدم امکان درج اطلاعات کامل، شما می‌توانید از منشی پیامکی استفاده کنید. مثلاً مشتری شما عدد ۱ را به شماره اختصاصی شما پیامک می‌کند و مشخصات محصول ۱ به صورت خودکار برای او ارسال می‌شود. با این کار شما علاوه بر اینکه در ارسال پیامک‌های چند بخشی صرفه جویی کرده‌اید، مشخصات محصول خود را برای کسانی ارسال می‌کنید که نیازمند به خدمات شما هستند و احتمال خرید آنها از شما زیاد است.

۱۹. انتقال (Divert) پیامک برای پاسخگویی سریع

جهت پاسخگویی سریع به مخاطبین می‌توانید در تنظیمات نرم افزار، ارسال پیامک‌های دریافتی را به شماره تلفن همراه خود تنظیم نموده تا در هر زمانی بتوانید به سفارش مشتریان سریعاً پاسخ دهید. با این کار شما می‌توانید نظر مثبت مشتریان را به خود جلب نمایید.

۲۰. ارسال پیامک تشکر

سعی کنید متن پیامک مناسبی را برای تشکر از ارسال کنندگان پیامک تنظیم و آن را در سامانه پیامک خود فعال کنید تا بلافاصله پس از دریافت پیامک، متن تشکر به صورت خودکار برای ارسال کننده پیامک ارسال شود.

۲۱. ثبت اطلاعات تماس‌های مخاطبین

ثبت مشخصات کسانی که پیرو پیامک‌های ارسالی با شما تماس می‌گیرند بسیار ارزشمند است. در اولین مرحله سعی شود که شماره تلفن همراه آنها را از لیست ارسالی پیامک‌های تبلیغاتی خود حذف کرده و به لیست مشتریان احتمالی انتقال دهید. در صورتی که پس از یک هفته از تماس با شما خریدی صورت نگرفت با آنها تماس بگیرید و علت را جویا شوید.

مشتریان خرید نمی‌کنند زیرا:

۱. نیاز ندارند

۲. پول ندارند

آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه

۳. اختیار خرید ندارند

۴. علاقه مندند، اما مطمئن نیستند

۵. از مزایا و مناسب بودن محصول، درک نادرستی دارند.

برای هر یک از دلایل عدم خرید مشتریان به ترتیب راه کارهای آمده را پیشنهاد می کنیم :

۱. در صورت بررسی بیشتر، موارد نیاز آنها را کشف و یادآوری کنید.

۲. سعی کنید برای اینگونه مشتریان برنامه ویژه ای داشته باشید. برنامه ای مانند : فروش اقساطی، فروش با تخفیف و ...

۳. با کسانی که تصمیم نهایی خرید با آنها می باشد به صورت مستقیم صحبت کنید.

۴. اینگونه افراد به اطلاعات و مشاوره بیشتری نیاز دارند. از صرف وقت برای این افراد نگران نباشید.

۵. بروشور و کاتالوگ محصولات خود را که در آن توضیحات به صورت کامل و جامع آمده است برای آنها ارسال کنید.

۲۲. عدم ارسال پیامک های فلش

پیامک های فلش به صورت خودکار بر روی گوشی گیرنده باز خواهد شد و این نوع پیامک قابلیت ذخیره شدن در گوشی را ندارد. در این صورت اگر مخاطبین شما در آینده نیاز به مشاهده اطلاعات پیامک جهت تماس داشته باشند قادر به تماس با شما نخواهند بود.

از پیامک های فلش معمولا در مواقع اطلاع رسانی به مشتریان استفاده می شود. به عنوان نمونه " مشتری گرامی کالای شما برای ارسال به پست تحویل داده شد".

۲۳. مدیریت زمان با امکان ارسال زماندار پیامک

نکته مهم در بازاریابی پیامکی پیگیری و مداومت در ارسال پیامک به صورت روزانه به مخاطبین جدید است. اما نکته ای که وجود دارد این است که گاهی اوقات شما امکان ارسال پیامک در برخی از روزها را ندارید و این موجب توقف امر بازاریابی پیامکی شما می شود. در این مواقع شما می توانید از ارسال زماندار پیامک استفاده کنید.

آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه

مثلا شما مشخص می کنید در ساعت ۸:۳۰ روز سه شنبه مورخ ۱۳۹۰/۰۳/۱۷ پیامک مورد نظر شما به گروهی از مخاطبین تعریف شده ارسال شود. شاید شما در ساعت ۸:۳۰ در جلسه ای باشید و امکان دسترسی به اینترنت را هم ندارید اما نرم افزار به صورت خودکار تمامی پیامک های شما را ارسال می کند و این امر موجب افزایش بازدهی شما می شود.

۲۴. بررسی محتوای پیامک قبل از ارسال

این نکته در نگاه اول بسیار ساده به نظر می رسد اما زمانی ارزش پیدا خواهد کرد که مخاطبین شما به صورت گروهی و به تعداد زیادی می باشند. در این صورت کوچکترین اشتباه چه در محتوای پیامک و چه در انتخاب مخاطب می تواند خیلی گران و جبران ناپذیر تمام شود.

مثلا شما قصد معرفی یک رستوران واقع در خیابان پاسداران تهران را به ساکنین منطقه پاسداران دارید. متن پیامک خود را آماده و به صورت منطقه ای به ۲۰,۰۰۰ مشترکین همراه اول در خیابان پاسداران ارسال می کنید. اگر رقم آخر شماره تماس درج شده در متن پیامک اشتباه تایپ شده باشد چه اتفاقی می افتد؟

قبل از ارسال پیامک حتما متن پیامک خود را بررسی کنید ، شماره هایی که قصد دارید برای آنها پیامک بفرستید را چک کنید. به اطلاعات تماس خود در پیامک مانند شماره تماس ، آدرس وب سایت توجه ویژه ای داشته باشید.

آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه

سخن پایانی

از مطالعه بخش اول کتاب الکترونیکی "آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه" متشکریم و مطمئن هستیم که شما می‌توانید با اجرای ۲۴ نکته آموزش داده شده که نتیجه سالها مشاوره و ارائه خدمات سامانه پیامک به مشتریان می‌باشد در بازخورد پیامک‌های تبلیغاتی ارسالی خود به نتیجه مطلوب دست یابید.

ما در بخش دوم این کتاب که جهت ارائه به مشتریان فن‌آوران پیشرو ارتباط می‌باشد آموزش خود را به صورت مبسوط همراه با نمونه مثال‌های صد در صد کاربردی ادامه خواهیم داد.

در همین راستا جهت تکمیل بخش دوم کتاب الکترونیکی "آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه" می‌خواهیم از نظرات و تجربیات شما استفاده و با نام شما در این کتاب درج کنیم. لطفا پیشنهادات خود را هر چه سریع‌تر به آدرس info@ictpishro.com ارسال فرمایید.

هدیه ویژه: به دوستانی که با ارسال نظرات و تجربیات ارزشمند خود ما را در تهیه بخش دوم کتاب الکترونیکی "آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه" یاری کنند، علاوه بر درج نام آنها در کتاب فوق یک نسخه از کتاب به صورت رایگان برای آنها ارسال خواهد شد.

آموزش بازاریابی با پیامک در ۲۴ دقیقه

درباره فن آوران پیشرو ارتباط

مجموعه فن آوران پیشرو ارتباط در سال ۱۳۸۴ با هدف ارائه خدمات متمایز تحت بستر وب و اینترنت فعالیت خود را آغاز نموده و در طی ۶ سال گذشته توانسته است با ارائه راه کارهای نوین جایگاه ویژه ای را در میان مشتریان خود در سراسر کشور کسب کند.

خدماتی که فن آوران پیشرو ارتباط در بستر وب سایت و اینترنت ارائه می دهد به شرح ذیل می باشند :

۱. سامانه پیامک
۲. تبلیغ در گوگل
۳. طراحی وب سایت حرفه ای
۴. بهینه سازی وب سایت (سئو)
۵. میزبانی وب (هاست) و ثبت دامین
۶. پشتیبانی وب سایت به صورت تخصصی
۷. مشاوره و بازاریابی تخصصی در محیط وب

برای ارتباط و مشاوره با متخصصین فن آوران پیشرو ارتباط به سایت www.ICTPishro.com مراجعه و یا با ایمیل info@ICTPishro.com در تماس باشید.