

Digitaleo

# Les bonnes pratiques du SMS marketing

Ebook



Souriez, vous faites du marketing relationnel avec

**Digitaleo**  
BUSINESS BOOSTER

# INTRODUCTION

# Avant de vous lancer ...

## ... Les chiffres clés du SMS marketing



Les offres promotionnelles envoyées par SMS bénéficient d'un **taux de mémorisation de 60%** et d'un **taux d'ouverture de 95%**.



**90% des SMS** sont lus dans les **10 minutes** qui suivent leur réception.



Bravez la contrainte du nombre de caractères car ce canal possède le meilleur taux de réactivité : en effet, **20% des mobinautes** ont déjà cliqué sur un lien dans un SMS.

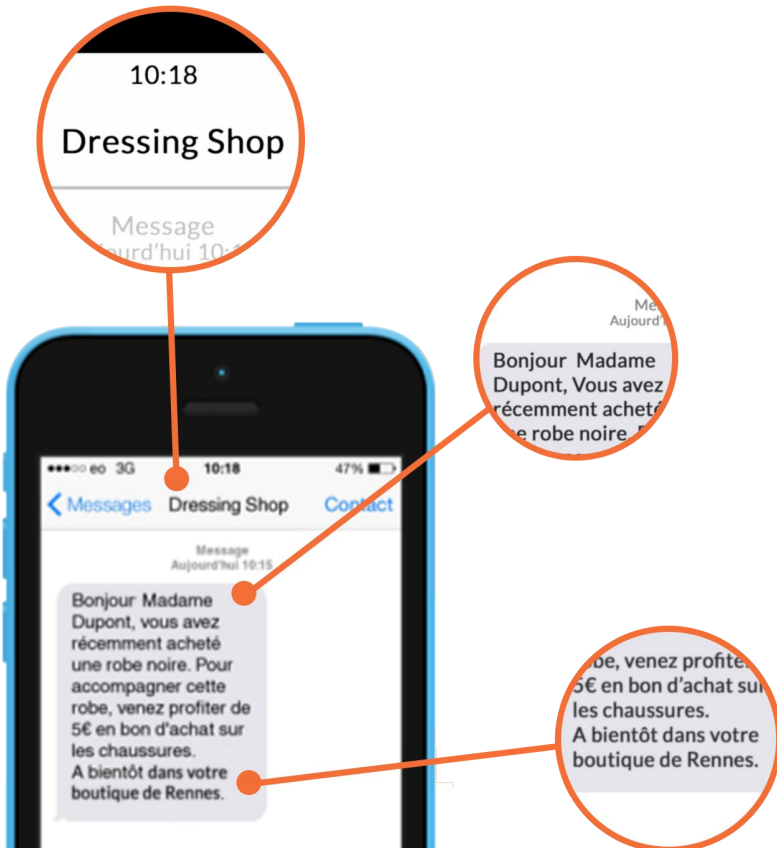


Coût très abordable : **il faut compter entre 4 et 8 centimes d'euros par SMS**, ce qui est imbattable pour du marketing en temps réel.

# #1

## Identifiez-vous

- Ne restez pas dans l'anonymat--  
**! Utilisez le TPOA**  
(personnalisation de l'expéditeur), pour indiquer à vos contacts qui leur envoie cette offre irrésistible.
- N'hésitez pas à **rappeler vos coordonnées** à la fin du SMS.



# Personnalisez votre relation client

## #2

- Lorsque vous le pouvez, mentionnez **le nom de votre client dans le SMS**.
- N'hésitez pas à **rappeler l'historique client** (le dernier achat effectué, la dernière visite en magasin etc..).

## #3

# Stimulez l'intérêt de votre client

- **Le message principal doit être accrocheur** et placé en premier (utilisez des majuscules par exemple).
- **Limitez votre offre dans le temps** pour pousser vos contacts à venir vous voir rapidement en magasin.
- **Jouez l'exclusivité en indiquant par exemple** : "sur présentation de ce SMS".
- Proposez une **offre commerciale forte**.

# #4

## Envoyez le message au bon moment

- Entre 8h et 20h, hors dimanche et jours fériés (*contraintes imposées par la CNIL*).
- Privilégiez la fin de matinée et après 18h en semaine.
- Envoyez votre message **1 ou 2 jours avant votre opération** au maximum.

!

*N'envoyez pas plus de 4 SMS par mois*

## Automatisez vos messages

- Anniversaires
- Carte de fidélité
- Rendez-vous annuels

Le +

*La plateforme Digitaleo automatise vos envois à partir d'une date que vous définissez à l'avance (anniversaire, dernière visite...)*

# #5

# Quantifiez l'impact de votre campagne

# #6

- Analysez vos **statistiques en temps réel**.
- Mesurez la **délivrabilité de vos messages** (mise à jour des désabonnés, traitement des numéros erronés).
- Mesurez votre **ROI** (code promotionnel, présentation du message en caisse etc...).

# #7

## Constituez votre base de données

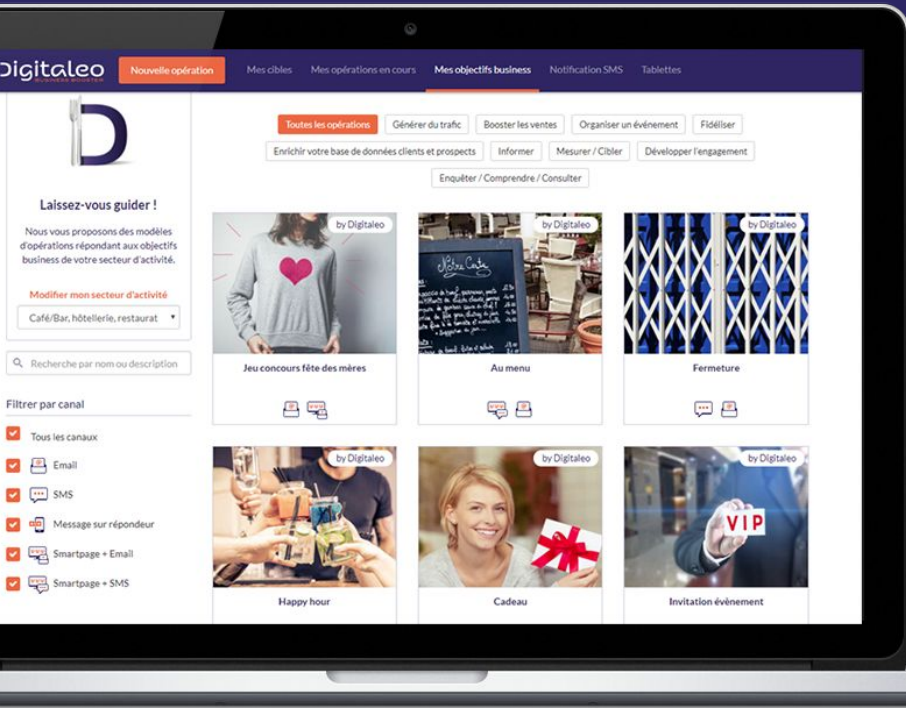
- **Collectez** des informations précises sur vos contacts (numéro de mobile, nom, prénom).
- **Nettoyez régulièrement votre base clients** (doublons, coordonnées erronées).
- **Enrichissez** votre base de données

Le +

*La plateforme Digitaleo exclue automatiquement de tous vos envois les contacts ayant souhaités se désabonner ou dont les coordonnées sont erronées.*

# À propos de Digitaleo : Plateforme de marketing relationnel

Digitaleo vous propose un outil tout-en-un simple et efficace vous permettant de communiquer avec le bon canal pour augmenter votre trafic en point de vente. Plus de 4000 clients nous font déjà confiance et sont satisfaits de la solution.





# Découvrez les autres publications sur **Digitaleo**

15 questions à se poser avant de choisir une solution multicanale



50 pages de méthodes et cas clients qui ont fait leur preuve

**TÉLÉCHARGER MAINTENANT**



**Digitaleo**  
BUSINESS BOOSTER

Pour en savoir plus sur nos offres et services,  
contactez-nous :

**02 56 03 67 00**

**www.digitaleo.fr**

