



# SMS MARKETING

UTILIZZARE  
GLI SMS IN MODO  
PROFESSIONALE  
PER FIDELIZZARE I CLIENTI



## Indice

### Indice

**Intro** L'evoluzione della comunicazione. Da quando gli SMS sono entrati nel nostro quotidiano ad oggi. Perché abbiamo scritto questa guida.

**1.** SMS marketing: che cos'è, come funziona, quali sono i vantaggi

**2.** SMS 2.0

**3.** Caso studio + Esempi

**Conclusioni**

## Intro

Quando abbiamo deciso di scrivere questa guida, a muoverci è stata una sana consapevolezza: conosciamo bene le potenzialità e le funzioni di quello che è il nostro argomento principale, l'SMS.

Acronimo di Short Message Service, il primo SMS fu inviato nel 1992 con un testo che recitava "Merry Christmas"; semplice sì, ma ciò che più importava era l'obiettivo: sviluppare un servizio di comunicazione per sfruttare le risorse inutilizzate della telefonia mobile. Solo l'anno successivo, il tedesco Friedham Hillebrand, stabilì il numero standard di 160 caratteri, che, secondo lui, rappresentava la media delle parole per una risposta standard.

Meno di 10 anni dopo, gli sms inviati erano già 17 miliardi, che arrivarono a 500 miliardi nel 2004 e 4000 miliardi nel 2008: questi numeri ci fanno ben capire quale rivoluzione tecnologica fu questo servizio e come abbia cambiato la vita e le abitudini di milioni di persone.

Nonostante le restrizioni legate al costo degli sms - che va dai 5 ai 20 centesimi di euro - e l'invenzione di altre forme di messaggistica istantanea, ad oggi si contano circa 6000 miliardi di sms inviati ogni anno: sempre di più, questa tecnologia rappresenta la modalità preferita dalle persone per comunicare qualcosa di essenziale, in modo decisamente rapido e con la maggiore diffusione possibile. Facile intuire il perché: il principio tecnologico di base è stato rivoluzionario ed è ciò che gli ha permesso di valere ancora oggi come negli anni passati.

E adesso, entriamo nel vivo di questo ebook, andando a capire come questo servizio abbia rivoluzionato, non solo il modo di comunicare con i conoscenti, ma anche e soprattutto, come sia stato capace di innovare il modo di fare marketing con risultati redditizi.

Buona lettura.



# SMS marketing: che cos'è, come funziona, quali sono i vantaggi



## SMS marketing: che cos'è, come funziona, quali sono i vantaggi

L'SMS, come abbiamo visto, nasce in contesti decisamente informali, ma ora lo ritroviamo in tutte le sfere sociali, e quindi, anche nel marketing. Anzi, verrebbe da dire, soprattutto nel marketing.

Il servizio di SMS trova il suo spazio in una nazione, la nostra, che si mostra molto propositiva verso la pubblicità sul proprio smartphone o tablet, tanto da procedere con l'acquisto del prodotto pubblicizzato. Ma più di ogni altra cosa, emerge, da parte dei clienti, un vero e proprio bisogno di sentirsi coccolati. Ed è proprio qui che entra in gioco il ruolo di un'azienda che utilizza questo servizio per comunicare le offerte al suo pubblico, un pubblico che non si mostra mai stanco, anzi, recepisce gli SMS come un messaggio rilevante e, grazie alla possibilità di targetizzazione, pertinente e utile.

Sono sempre di più, infatti, le aziende che affidano le proprie strategie di promozione alla tecnologia degli SMS: un approccio, questo, che non prescinde dalla segmentazione del pubblico.

Per questo, l'utilizzo degli SMS per fini commerciali è molto più vantaggioso rispetto agli altri strumenti pubblicitari come, ad esempio il cartaceo o la mail.



**La pubblicità cartacea ha tempi di consegna molto lunghi e costi alti**



**Le mail spesso finiscono in spam e hanno un tasso di apertura più basso rispetto a quello degli SMS che è del 98%.**

Con l'SMS Marketing, infatti, puoi:



**Fidelizzare facilmente i tuoi clienti**



**Acquisirne di nuovi**



**Aumentare il valore di acquisto**



**Augurare Buon Compleanno ai tuoi clienti in modo automatico**



**Spedire SMS Multimediali**



**Inviare comunicazione in modo rapido e diretto**

## SMS marketing: che cos'è, come funziona, quali sono i vantaggi

Ecco perché questo tipo di comunicazione viene utilizzata dalla maggior parte delle aziende commerciali per interagire con i loro clienti.

### Alcuni vantaggi dell'SMS Marketing

**PERSONALIZZAZIONE DEL MITTENTE:** se invii un SMS da un cellulare puoi scegliere di dare un nome al mittente, come la tua attività ad esempio, oppure far comparire solo il numero.

**INVIO DIFFERITO:** puoi programmare gli invii nel tempo e decidere quando far partire l'SMS.

**INVIO A GRUPPI:** puoi suddividere la rubrica per gruppi a seconda dei tuoi gusti o dei tuoi clienti.

**INVII PROFILATI:** decidere di fare invii mirati e concretamente targettizzati.

**RISPOSTE FREE:** puoi decidere di ricevere risposte ai tuoi SMS e vederle, con semplicità, sul pannello di controllo della piattaforma. È anche possibile impostare un redirect via mail: per ogni risposta riceverai una mail all'indirizzo che hai registrato.

**PERSONALIZZAZIONE NOME CLIENTE:** puoi personalizzare il nome del cliente che riceverà l'SMS.


**SMS MULTIMEDIALI:** crea messaggi 2.0 e indirizza i tuoi clienti su una Landing Page.

**TECNOLOGIA MOBILE:** la piattaforma di invio è accessibile da qualsiasi dispositivo.

**SERVIZIO RICARICABILE:** nessun costo di attivazione e ricarica del credito online.


**SMS BUON COMPLEANNO:** decidi di inviare ai tuoi clienti gli auguri di Buon Compleanno e scatenare così "l'effetto wow".

## Sms marketing: che cos'è, come funziona, quali sono i vantaggi




USIAMO BeSMS PER INVITARE I SOCI DEL NOSTRO CLUB AI TORNEI. È UN'OTTIMA SOLUZIONE PERCHÉ L'SMS È SEMPLICE E DIRETTO. CON UN SOLO CLIC RAGGIUNGIAMO TUTTI I NOSTRI CONTATTI.

**The King Club Maranello**



HO INIZIATO A USARE BeSMS DA CIRCA DUE ANNI CON OTTIMI RISULTATI. INVITO I CLIENTI DEL MIO RISTORANTE A CENE ED EVENTI, LI INFORMO SULLE NOVITÀ NEI MENÙ: È UN MEZZO PUBBLICITARIO ECONOMICO ED EFFICACE.

**Ristorante Le Macine**

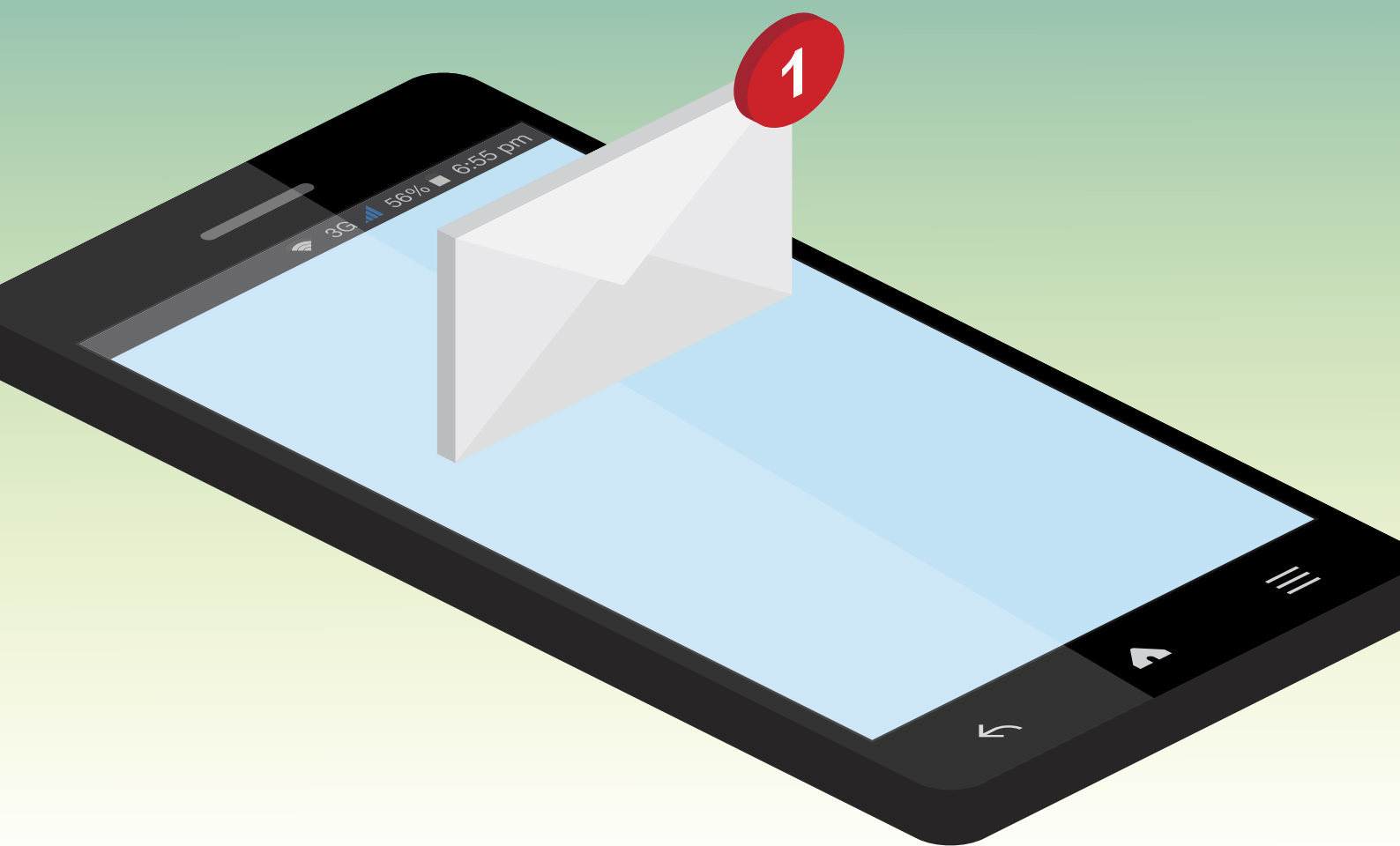


INVIAMO GLI AUGURI DI COMPLEANNO IN AUTOMATICO E NON DIMENTICHIAMO MAI IL COMPLEANNO DEI NOSTRI CLIENTI, CHE RICEVONO COME REGALO UN INGRESSO OMAGGIO IN PISCINA. LA PIATTAFORMA È PRATICA ANCHE QUANDO DOBBIAMO ANNUNCIARE NUOVI CORSI O CAMBI DI ORARI.

**ASD Acquaria**

SMS 2.0

2



## SMS 2.0

Quale può essere la nuova frontiera di un mezzo di comunicazione sempre più efficace e raffinato?

Che il semplice SMS sia uno strumento forte lo abbiamo già accertato, ma la sua evoluzione non si è fermata qui.

Nasce così l'SMS 2.0: multimediale, dinamico e capace di creare un nuovo tipo di interattività con il cliente che lo riceve.



### Modalità Landing Page

Creazione e gestione di pagine web di destinazione, ovvero le Landing Page: un vero e proprio mini sito fatto di immagini, link, testo, pulsanti e mappe, realizzato appositamente per essere visto e usato tramite cellulare.



### Modalità e-commerce

Realizzazione di un piccolo shop digitale accessibile dallo smartphone, completo di foto dei prodotti, descrizione e pulsanti d'acquisto.



### Modalità link


Con un semplice link nel testo è possibile indirizzare il destinatario del messaggio direttamente a landing page già esistenti, con una dimensione adatta allo schermo dello smartphone.

In ognuno dei tre casi appena presentati, l'azienda riesce a instaurare un vero e proprio dialogo a doppio senso con il proprio cliente.

In questo modo possiamo comunicare e interagire maggiormente con l'utente: il bello è che tutto avviene in modo estremamente chiaro e diretto, semplificando tutti i passaggi precedenti e accompagnando il cliente verso un'offerta o una promozione ben precisa.


Nell'epoca del web 3.0, gli stimoli delle persone sono tanti e disparati: è necessario, quindi, che le aziende capiscano la funzione di un messaggio chiaro e facilmente fruibile, come l'SMS 2.0, che ha scopi pubblicitari, e che, per questo, prevede la presenza di contenuti scelti in modo strategico, in grado di generare curiosità e interesse nei destinatari.

## SMS 2.0



UTILIZZIAMO REGOLARMENTE IL SERVIZIO SMS 2.0 NEI NOSTRI NEGOZI IPEROTTICA E CI SIAMO TROVATI MOLTO BENE. IL SERVIZIO È SEMPLICE DA USARE E IL RAPPORTO QUALITÀ PREZZO È CONVENIENTE. È DIVERTENTE POTER CREARE INSIEME AL TESTO ANCHE LE IMMAGINI. CONSIGLIATISSIMO!

**Michele Maggi - Iperottica**



UTILIZZO BESMS PER FIDELIZZARE I CLIENTI DOPO IL LORO PRIMO ACQUISTO E PER RICONTATTARE QUELLI CHE NON VEDIAMO DA DIVERSO TEMPO. UTILISSIMA È LA FUNZIONE SMS 2.0 PER INVIARE UN MESSAGGIO INTERATTIVO CON IMMAGINI: UNA SORTA DI MINI "VOLANTINO VIRTUALE", IN MODO DA CREARE ANCORA PIÙ VALORE ALL'SMS INVIATO. L'ASSISTENZA È ECCEZIONALE E SEMPRE RAPIDA. LO CONSIGLIO DECISAMENTE, ANCHE PER I COSTI CONTENUTI.

**Fiorella di Vicino - Primi passi**



## Il caso BeSMS

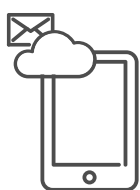


## Il caso BeSMS

Con BeSMS hai a disposizione una piattaforma che gestisce oltre 10 milioni di SMS al mese e, per questo, è una delle più utilizzate in Italia.

Da 15 anni sviluppiamo il miglior servizio da offrire ai nostri clienti e lo facciamo insieme a loro.

Anni di studio, progettazione e continui miglioramenti per dare vita a qualcosa che andasse oltre una semplice piattaforma di invio SMS.



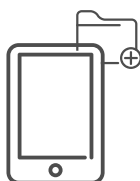
**SMS 2.0  
MULTIMEDIALI**



**AUGURI  
AUTOMATICI**



**RICEZIONE SMS  
ONLINE**



**INTEGRAZIONI  
SMS**



**RIVENDITA  
SMS**



**SMS SMART  
E PLUS**



**REPORT  
COMPLETO**

Ecco alcuni dei clienti che hanno scelto la nostra piattaforma



[servizi@gmmultiservice2021.it](mailto:servizi@gmmultiservice2021.it)

### **Palestra Universo**

La palestra Universo di Prato, ha raggiunto un grande traguardo grazie a una mirata strategia di marketing: durante la settimana del Black Friday ha creato delle offerte per abbonamenti biennali. Lo spot recitava "BLACK WEEK: dal 18 al 25 novembre acquisti al prezzo più basso dell'anno!".

Erano presenti 4 tipi di abbonamento, in ordine crescente, con un count-down ben visibile, per ricordare al cliente la scadenza della promozione.

L'offerta era rivolta a tutti, sia ex che nuovi clienti.

Gli strumenti pubblicitari utilizzati sono stati diversi, tra cui l'invio di SMS online.

Per l'invio di SMS, il direttore della palestra ha usato l'SMS 2.0, ovvero un SMS con un link che rimanda alla pagina web dell'offerta.

La spesa per 19.288 SMS è stata di 752,23 € e gli abbonamenti biennali sottoscritti sono stati 70, portando un margine di guadagno molto alto.

La strategia si è rivelata vincente e la campagna di SMS Marketing ha svolto un ruolo da protagonista: la sua immediatezza e l'alto tasso di apertura, ad oggi, non hanno eguali e lo rendono uno degli strumenti di marketing tra i più utilizzati.

**! — LA SPESA PER 19.288 SMS È STATA DI 752,23 € E GLI ABBONAMENTI BIENNALI SOTTOSCRITTI SONO STATI 70, PORTANDO UNA CIFRA DI GUADAGNO MOLTO ALTA.**

La strategia si è rivelata vincente e la campagna di SMS Marketing ha svolto un ruolo da protagonista: la sua immediatezza e l'alto tasso di apertura, ad oggi, non hanno eguali e lo rendono uno degli strumenti di marketing tra i più utilizzati.

### **Dario Mudadu, Consulente Marketing**

Planet Flame è l'azienda di Andrea Mulas specializzata in stufe e caldaie a pellet che da qualche anno collabora con un consulente di marketing per incrementare clienti e fatturato, Dario Mudadu.

Dopo aver studiato il processo di acquisto dei clienti, Dario ha messo a punto una strategia di marketing che ha fruttato l'acquisizione di 400 nuovi clienti con un contratto di assistenza di 3 anni. Dopo questo, è stata impostata un'azione di upselling, proponendo, ai clienti, delle forniture di pellet e un'assicurazione sulla stufa.

## Le Case History dei clienti di BeSMS

Alcune aziende fanno spesso un errore di valutazione pensando quasi esclusivamente ad acquisire nuovi clienti invece di puntare anche sulla fidelizzazione di quelli vecchi; in questo caso sono stati utilizzati 3 strumenti:

- **Lettera stampata**
- **Mail**
- **SMS: il primo, 15 giorni prima della scadenza, il secondo dopo 6 giorni, per cercare di acquisire qualche indeciso dell'ultima ora.**

**Il ruolo degli SMS, in questa strategia, è stato di ricordare la scadenza dell'offerta, dopo che il cliente era già stato informato sui dettagli e le caratteristiche dell'offerta tramite mail e lettera stampata.**

**! — GRAZIE A QUESTA STRATEGIA, SONO STATE CONCLUSE 120 VENDITE SU 400 CLIENTI CONTATTATI: 30% DI VENDITE CHIUSE CHE HA RESO FELICE SIA IL TITOLARE DELLA PLANET FLAME CHE IL SUO CONSULENTE MARKETING. L'INVIO DI SMS HA PORTATO IL RISULTATO DI 10 VENDITE CHIUSE CON UNA SPESA DI SOLI 7,25€.**

### Cliniche Leoni

La Dottoressa Valentina Leoni voleva informare la popolazione di Formia (dove è situato il suo studio) e i comuni limitrofi, della possibilità di installare un apparecchio trasparente e innovativo chiamato Invisalign.

Per diffondere la notizia è stata sviluppata una campagna di marketing utilizzando diversi strumenti tra cui l'SMS Advertising: lo scopo era invitare il pubblico all'Open Day Invisalign per presentare lo speciale apparecchio.

Con l'SMS Advertising hanno inviato un messaggio a destinatari già profilati con diverse caratteristiche: sesso femminile, età compresa tra i 18-38 anni e residenti in determinati cap.

L'invio del messaggio è stato programmato 3 giorni prima dell'Open Day, in modo da dare l'opportunità a chi fosse interessato di informarsi meglio, chiamando in clinica o recandosi sul posto.

**! — DOPO L'INVIO, 9 PERSONE HANNO TELEFONATO PER RICHIEDERE MAGGIORI INFORMAZIONI O PER PRENOTARE UN POSTO ALL'OPEN DAY, DOPO IL QUALE, 6 DELLE 9 PERSONE HANNO DECISO DI METTERE L'APPARECCHIO.**

In uno studio medico, l'SMS viene utilizzato spesso anche per ricordare gli appuntamenti ai clienti.

## Le Case History dei clienti di BeSMS

La cura del cliente di BeSMS si spinge sempre fino al limite: il customer service per noi è la massima espressione del lavoro; ecco perché seguiamo passo dopo passo il nostro cliente, anche nella stesura dei testi.

In merito a questo vogliamo darti un piccolo assaggio di quello che è il nostro supporto. Infatti, ecco elencata una serie di errori che vanno assolutamente evitati per rendere i tuoi invii davvero efficaci:

- La cura del cliente di BeSMS si spinge sempre fino al limite: il customer service per noi è la massima espressione del lavoro; ecco perché seguiamo passo dopo passo il nostro cliente, anche nella stesura dei testi.
- Ricorda di indicare il nome della tua attività nel messaggio (con gli SMS Plus puoi personalizzare anche il mittente).
- Punta sul principio di esclusività; è importante che il cliente si senta sempre al centro dell'attenzione e coccolato.
- Ricorda di dare informazioni chiare e utili.  
Inserisci sempre un link di approfondimento o un numero di telefono.

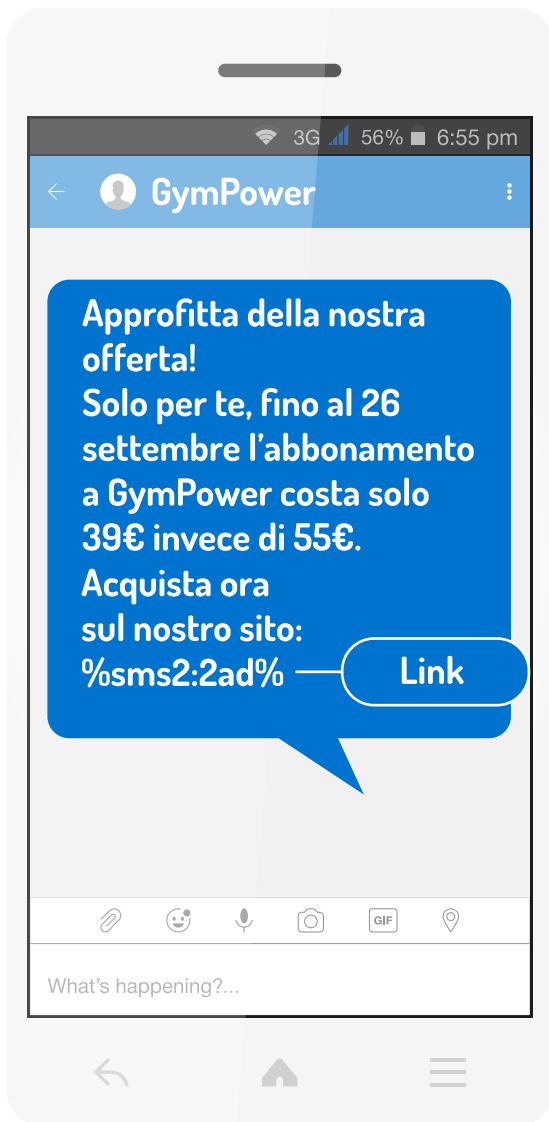
## Le Case History dei clienti di BeSMS

Vediamo qualche esempio di SMS scritti bene e SMS scritti male.

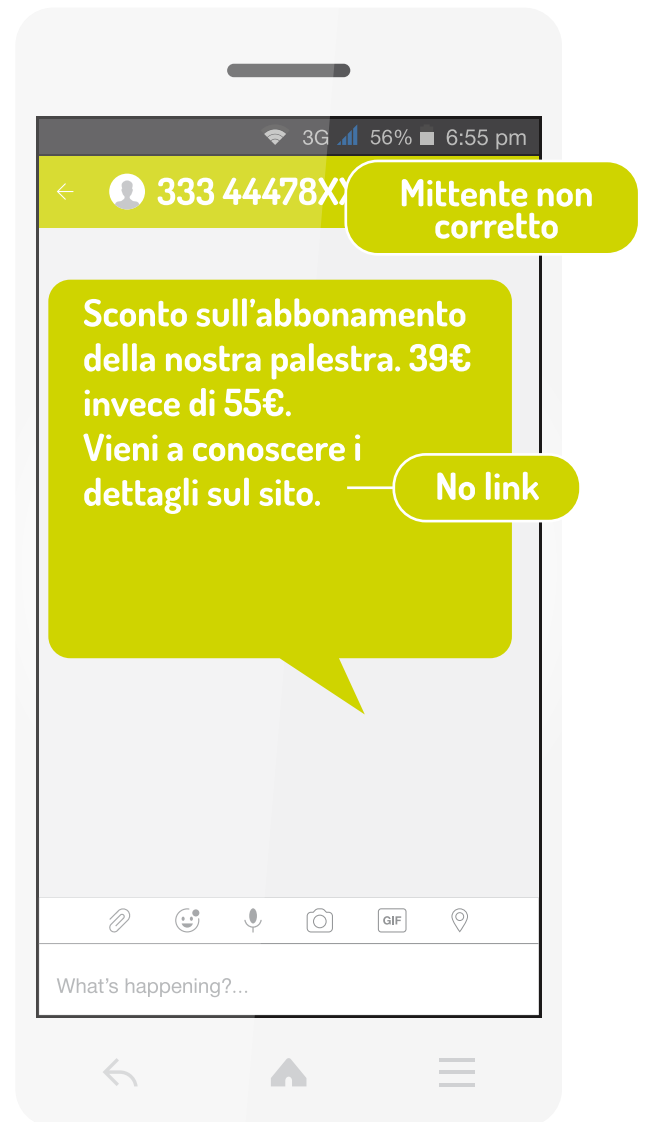
### OFFERTA

Come scrivere gli SMS

Come NON scrivere gli SMS



1



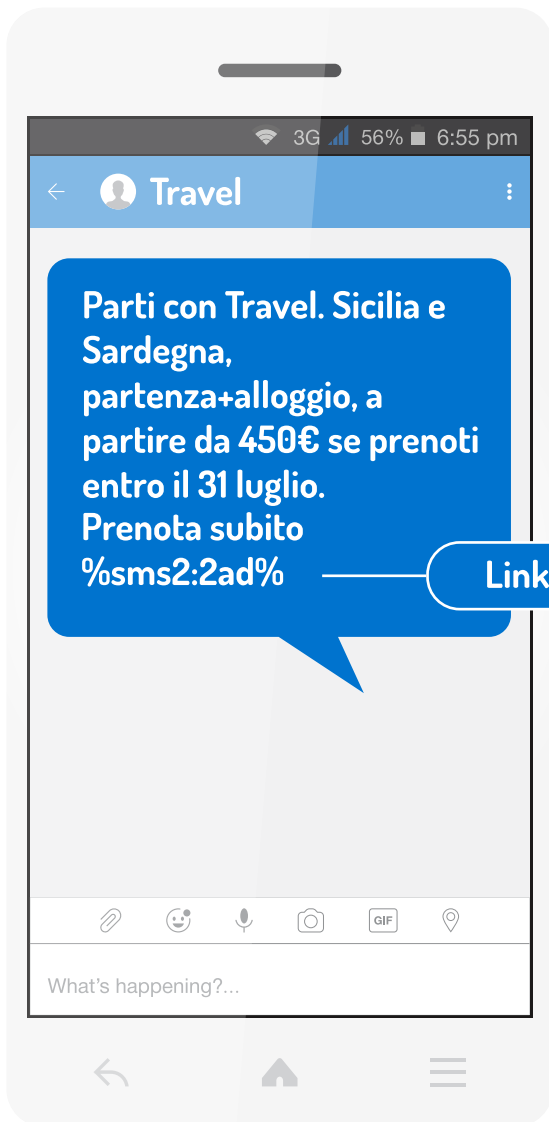
## Le Case History dei clienti di BeSMS

### OFFERTA

Come scrivere gli SMS

Come NON scrivere gli SMS

2

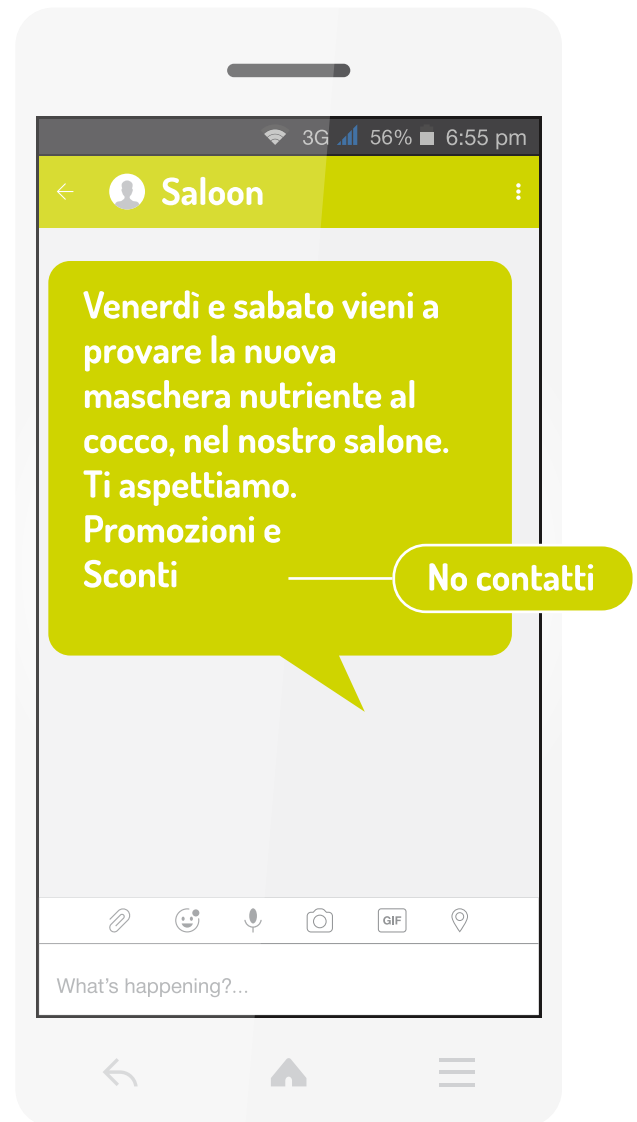


OFFERTA

Come scrivere gli SMS

Come NON scrivere gli SMS

3

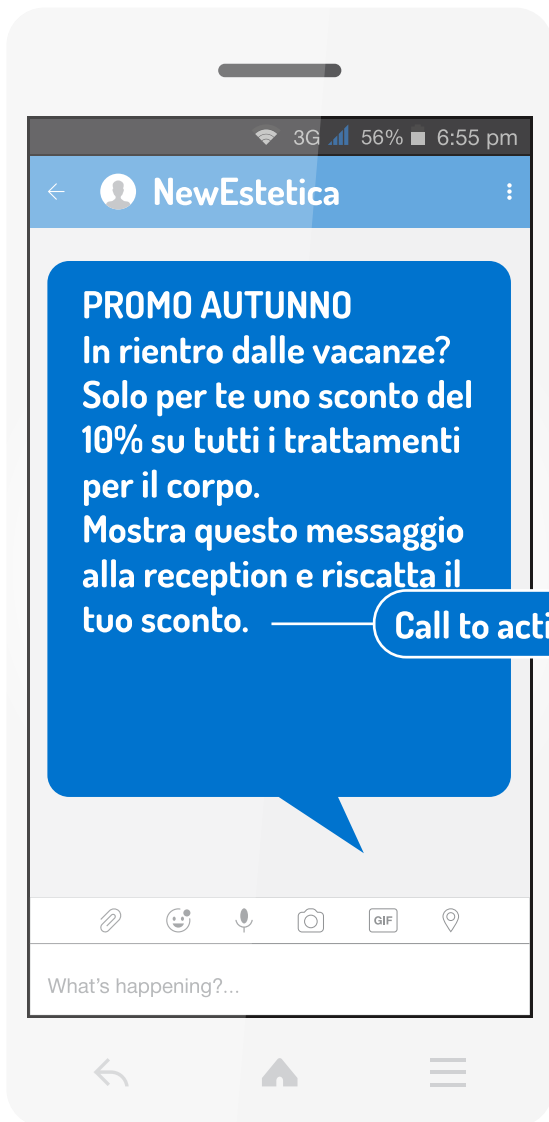


PROMOZIONI E SCONTI

Come scrivere gli SMS

Come NON scrivere gli SMS

1

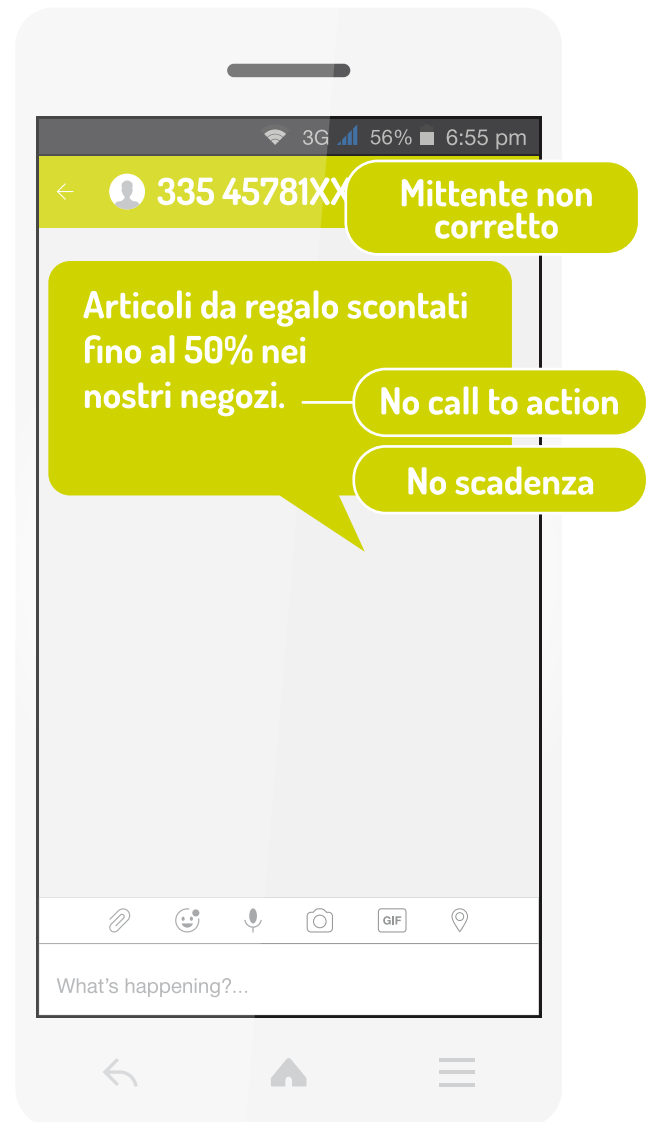
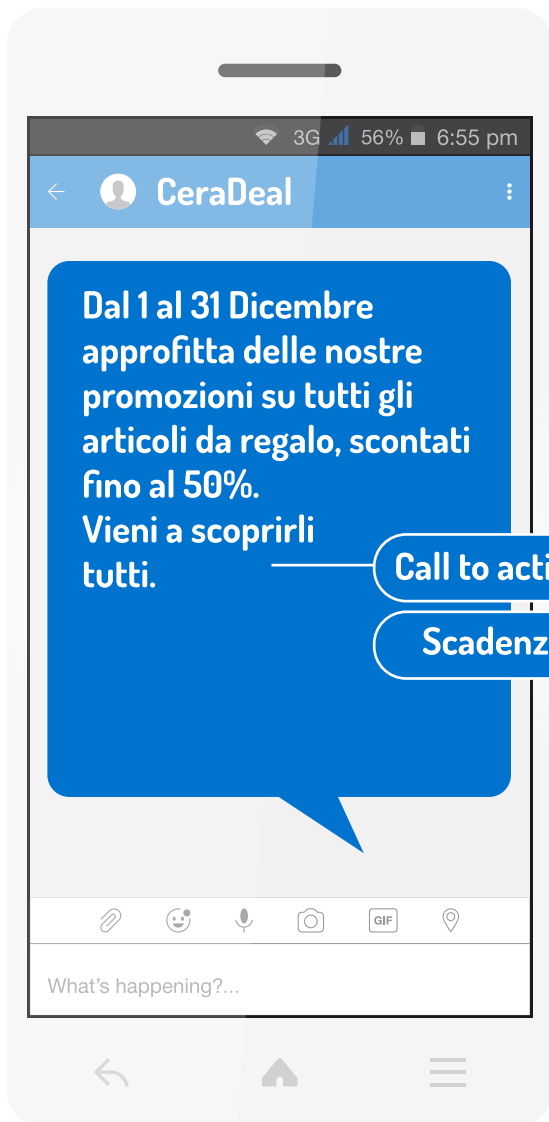


PROMOZIONI E SCONTI

Come scrivere gli SMS

Come NON scrivere gli SMS

2

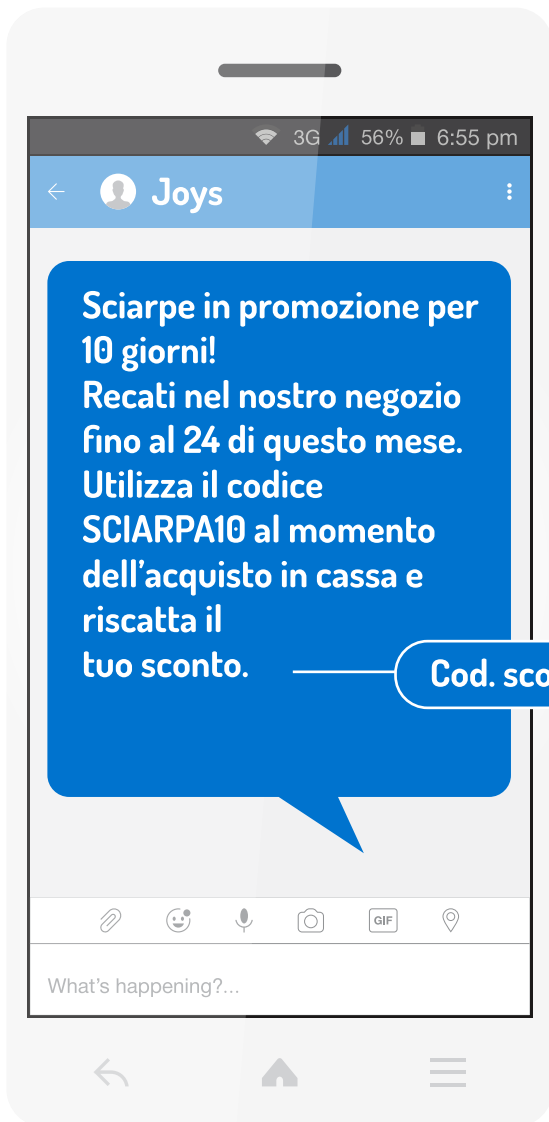


PROMOZIONI E SCONTI

Come scrivere gli SMS

Come NON scrivere gli SMS

3

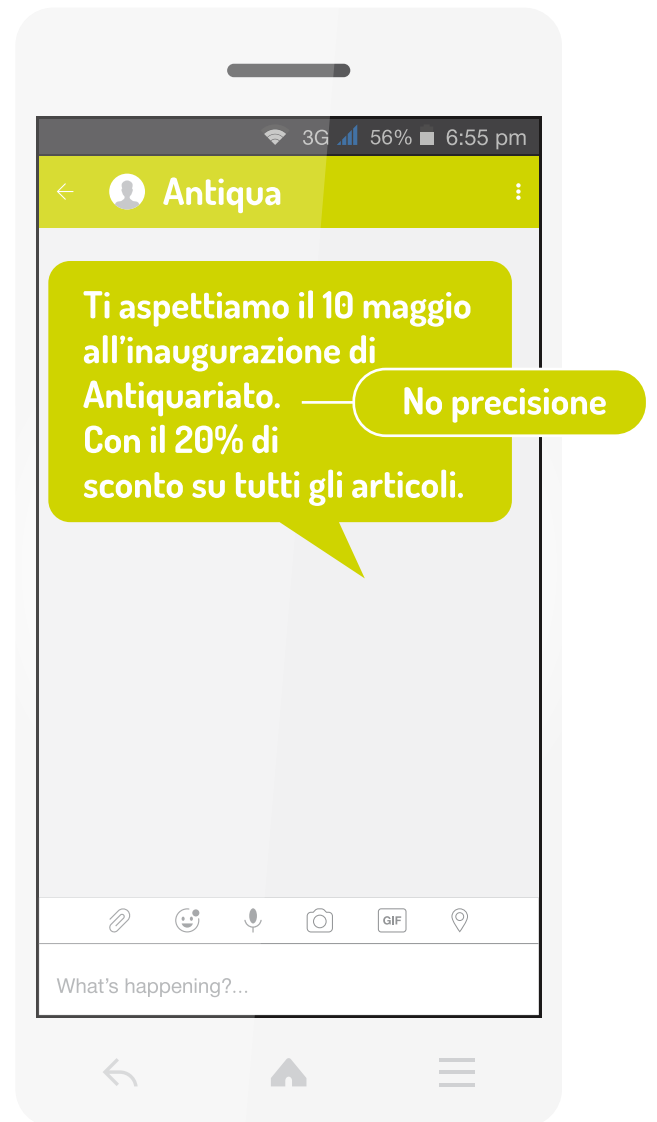
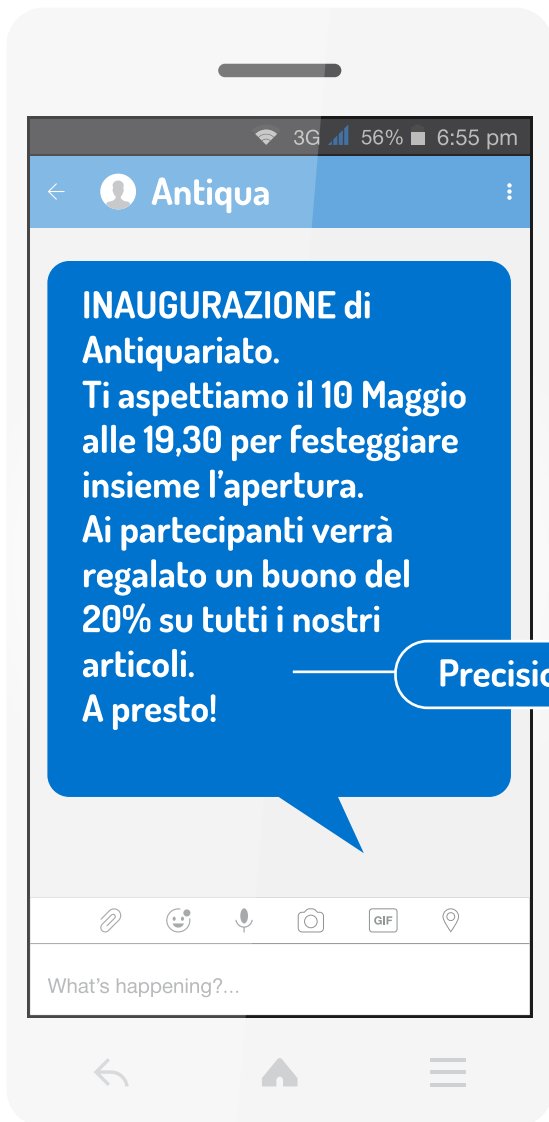


EVENTI

Come scrivere gli SMS

Come NON scrivere gli SMS

1

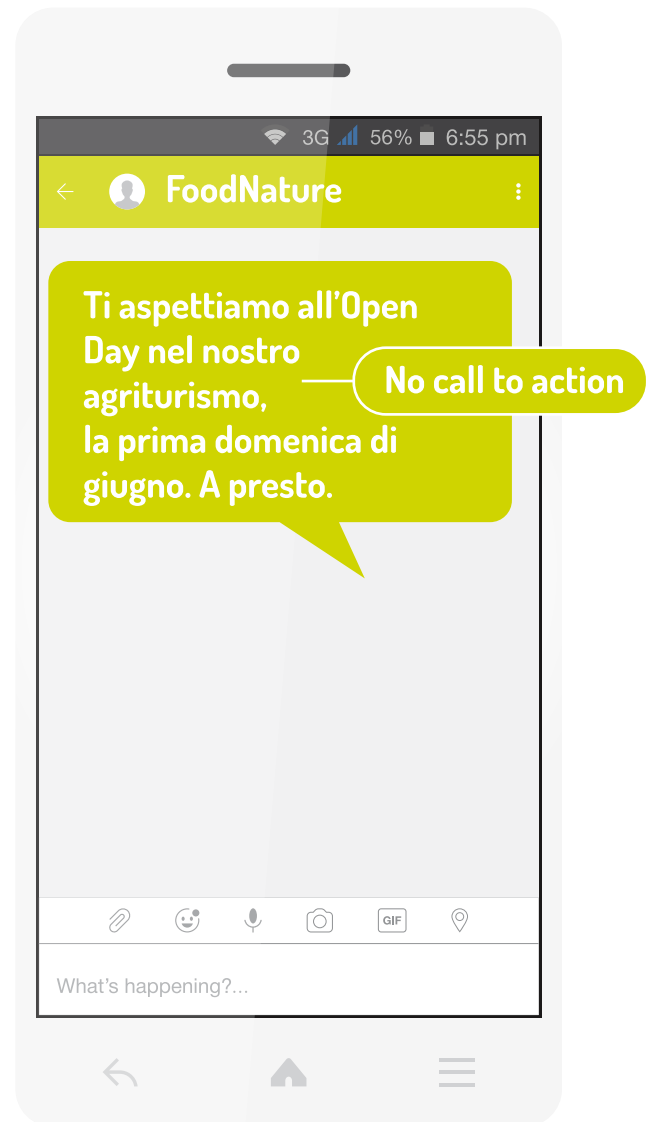
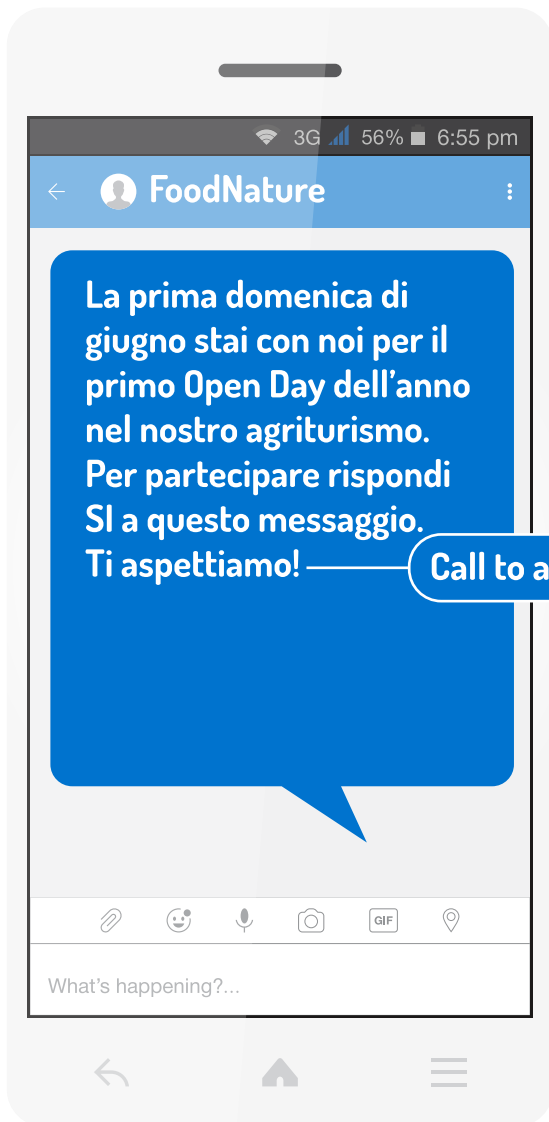


EVENTI

Come scrivere gli SMS

Come NON scrivere gli SMS

2

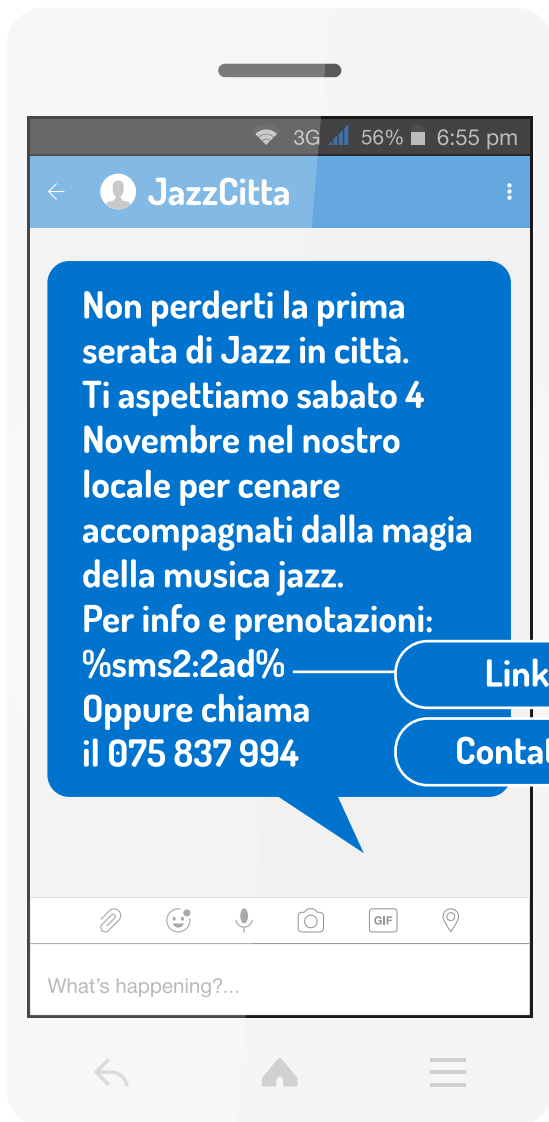


EVENTI

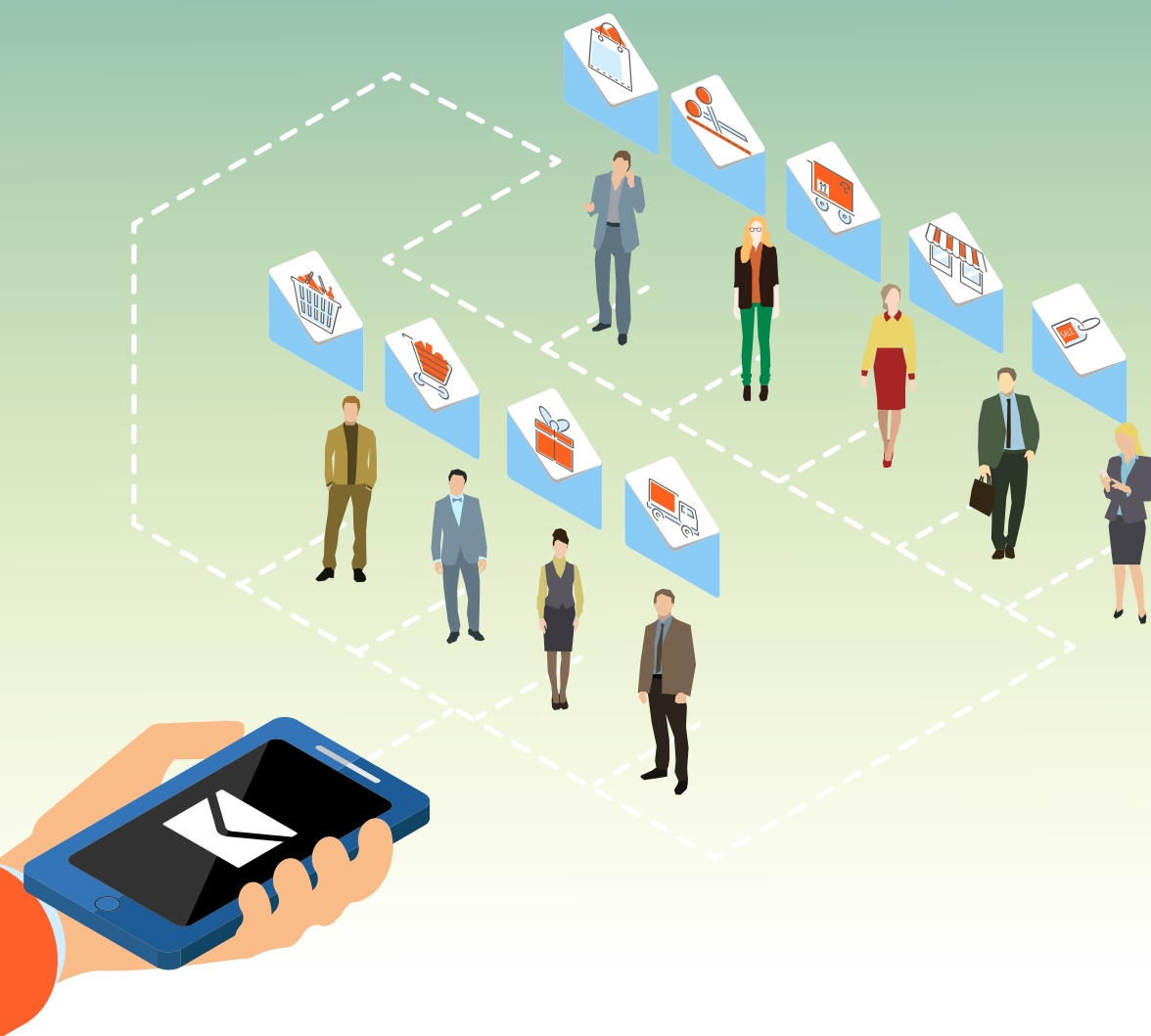
Come scrivere gli SMS

Come NON scrivere gli SMS

3



# Conclusioni



## Conclusioni

Quando abbiamo scritto questa guida, lo abbiamo fatto consapevoli del nostro servizio, del suo potenziale e di ciò che può fare concretamente per la tua attività. Speriamo di averti convinto dell'importanza di una comunicazione semplice ed efficace, ma soprattutto diretta a un pubblico sicuro, scelto secondo una strategia creata su misura e targettizzando gli invii appositamente.

Grazie a BeSMS tutto questo è possibile in modo economico ed efficace per fidelizzare i clienti e acquisirne di nuovi.



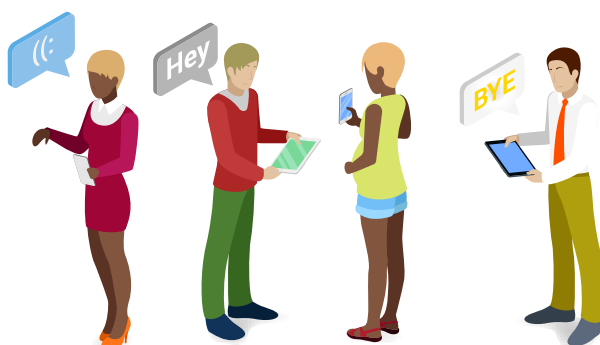
Trova il tuo tipo di linguaggio, scegli cosa comunicare e dai alla tua azienda e ai tuoi clienti un servizio unico, semplice, capace di sfruttare il sistema di comunicazione rivoluzionario degli SMS.

Abbiamo bisogno che le nostre richieste ricevano una risposta sempre più immediata, ma soprattutto che vengano ascoltate: in questo, il servizio SMS è uno dei più efficaci, con il suo tasso di apertura del 98%.

## Conclusioni

Pronto a migliorare la comunicazione della tua azienda?  
Contattaci per richiedere una consulenza senza impegno.

**CONTATTACI PER RICHIEDERE UNA CONSULENZA:**



**DECIDI LA TUA STRATEGIA E SCEGLI L'SMS MARKETING.  
PER IL RESTO CI SIAMO NOI.**

# Contatti e Lestino Prezzi



di Martignetti giuseppe

Via S. Giacomo 20/22  
C.A.P. 82018 San Giorgio del Sannio - BN

**CONTATTI:**

**[servizi@gmmultiservice2021.it](mailto:servizi@gmmultiservice2021.it)**

**Tel. 0824-042335 Cell. 392-5717274**

Acquista il tuo pacchetto e per ogni invio puoi scegliere di usare la modalità Smart, Plus o Reply.

Pacchetti SMS	Prezzo*	Acquista	Come puoi utilizzare i tuoi pacchetti?	
			Smart	Plus/Reply
200	7,99€		200 3,99 cent	100 7,99 cent
400	15,60€		400 3,75 cent	200 7,50 cent
1.000	37,50€		1.000 3,75 cent	500 7,25 cent
2.000	69,90€		2.000 3,49 cent	1.000 6,99 cent
4.000	136,00€		4.000 3,40 cent	2.000 6,80 cent
10.000	325,00€		10.000 3,25 cent	5.000 6,50 cent
20.000	599,00€		20.000 2,99 cent	10.000 5,99 cent
40.000	1.160,00€		40.000 2,90 cent	20.000 5,80 cent
100.000	2.750,00€		100.000 2,75 cent	50.000 5,50 cent
200.000	4.990,00€		200.000 2,49 cent	100.000 4,99 cent

\*I prezzi sono esclusi di IVA

