



# Campagnes Marketing

Votre guide SMS





# Le SMS, un outil marketing idéal

En France, le taux de pénétration de smartphones a dépassé les 56% et ne cesse de s'étendre grâce aux ventes de smartphones. Les téléphones mobiles sont constamment à portée de main, ce qui permet à une campagne de marketing par SMS d'avoir un impact immédiat.

## Préparer votre campagne

Si vous souhaitez envoyer des campagnes marketing par SMS, un système d'opt-in doit être mis en place. Puisque les contacts ont donné leur accord, les SMS ne sont alors pas perçus comme intrusifs et le client a la possibilité de se désabonner du service à n'importe quel moment.

De plus, si votre base de données est bien informée elle peut contenir des informations précieuses concernant vos clients, telles que leur situation géographique, leur âge, sexe, etc. Ainsi, vous pouvez être sûr que les personnes que le message que vous diffusez intéresse réellement vos contacts.

Le fait de personnaliser vos SMS permet d'instaurer une relation à long terme avec le client, qui apprécie que l'entreprise prenne en considération ses particularités et lui propose des offres adaptées.

Lesdits messages peuvent avoir un contenu spécifique, intégrer des liens vers des vidéos ou des pages adaptées à la consultation mobile. De nos jours, les différentes plateformes convergent facilement et il est donc nécessaire de prendre en compte tous ces canaux pour réaliser un marketing mobile efficace.

## Intégrer une option de désabonnement

L'utilisation du SMS professionnel est encadrée par certaines règles. L'une de ces règles est d'inclure une mention STOP à la fin de votre message marketing pour permettre aux destinataires de se désinscrire de votre liste d'envoi. Esendex met à votre disposition tous les outils nécessaires à la gestion des désinscriptions afin que vous puissiez effectuer vos envois de SMS tout en restant en conformité avec la loi.



Descamps

PARIS

Descamps est une entreprise de linge maison haut de gamme, qui utilise le SMS afin de communiquer ses opérations commerciales à ses clients.

*"En comparaison de cartons d'invitations à créer et à envoyer, le SMS est économique et écologique. Et les clients apprécient d'être informés par notre service! "*



# Intégrez le SMS à votre communication !

## Ne ratez pas le train en marche

Selon l'agence Chief Marketer, le nombre de marketeurs utilisant des campagnes de marketing mobile a augmenté de 35.9%. Ces campagnes comprennent principalement l'usage de campagnes de SMS (43.9%).

## Apprenez à connaître vos clients

Comme avec n'importe quel media, pour mettre en place une bonne stratégie de marketing adaptée au support mobile, il est indispensable de bien connaître les destinataires de vos messages. Seulement 28% des entreprises disent connaître les habitudes mobile de leur public.

## Pensez à intégrer des hyperliens

Insérer des liens hypertexte dans vos SMS peut s'avérer très efficace: rappelez-vous que la moitié des français possèdent un smartphone et que le taux d'ouverture d'un SMS est de 95%. Pensez à « traquer » votre lien afin de pouvoir identifier le trafic provenant de votre campagne.

## Ayez le sens de l'humour !

N'hésitez pas à utiliser un message décalé ou légèrement humoristique pour vous démarquer de vos concurrents, si, bien sûr, vos produits ou services s'y prêtent.

## Choisissez l'offre la plus appropriée

Avec les SMS, vous pouvez appliquer la technique de l'A/B testing en envoyant différents messages à plusieurs échantillons de personnes, afin de vérifier la campagne qui est la plus efficace.

## Trouvez ce qui motive vos clients

N'oubliez pas de faire évoluer vos messages en fonction de vos destinataires et campagnes. L'une des erreurs les plus communes lors de la création de campagnes par SMS est de ne pas penser à tester de nouveaux messages.

## Envoyez votre campagne au bon moment

Pensez à adapter le moment d'envoi de votre message et son contenu de manière à ce que le destinataire puisse accomplir l'action proposée dès la réception du SMS.

## Proposez le désabonnement

A la fin de chaque message pensez à ajouter un simple « STOP au 36XXX », afin de permettre à vos destinataires de se désabonner facilement.





# Nos services

Chez Esendex, nous savons que chaque message compte et que les entreprises ont des besoins particuliers concernant l'envoi de SMS. Pour cette raison, nous vous proposons les services suivants :

## Web SMS

La simplicité est la clé de notre plateforme Saas Echo. N'importe qui peut commencer à envoyer des SMS et messages vocaux en quelques instants aussi bien à des destinataires uniques qu'à des groupes de contacts. Vous pouvez charger vos contacts via des fichiers Excel ou CSV pour les envois en masse.

## E-mail SMS

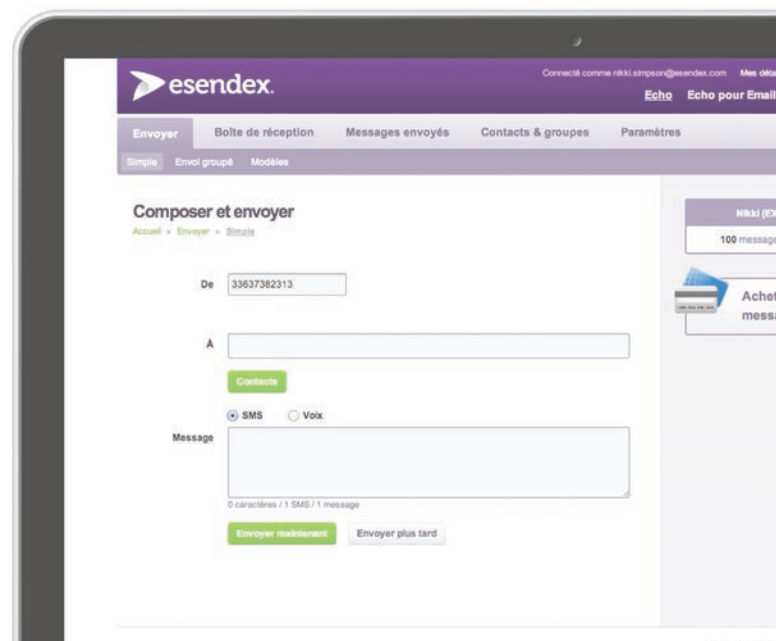
Vous préférez envoyer des e-mails ? Notre solution Echo pour e-mail vous permet de convertir vos e-mails en SMS. Ce service est compatible avec toutes les messageries électroniques, vous pouvez même envoyer des messages vocaux par e-mail et recevoir des SMS.

## API SMS

Notre API SMS permet de relier vos propres applications; logiciels, sites internet, serveurs, à notre plateforme d'envoi de SMS afin d'automatiser l'envoi de SMS. Nous mettons à disposition des développeurs toute la documentation nécessaire pour choisir l'API la mieux adaptée à leurs besoins.

## Sans oublier

- Réception de SMS - Recevez des messages SMS en ligne directement sur votre boîte de réception Esendex.
- SMS Vocaux - Envoyer des SMS vers des lignes fixes et ils sont convertis en messages vocaux.
- Noms d'émetteurs - Personnaliser le nom d'émetteur avec votre nom ou celui de votre entreprise.





# Nous contacter



## Par téléphone

Ventes: 01 70 99 35 54

Support: 01 73 44 31 75

Fax: +33 (0)1 53 45 27 01



## Par email

[ventes@esendex.fr](mailto:ventes@esendex.fr)



## En ligne

[www.esendex.fr](http://www.esendex.fr)

[@esendex\\_france](https://twitter.com/esendex_france)



## Par courrier

5 Rue de Castiglione

75001 Paris

France