

10 tipów SMS na Black Friday

Krótko i konkretnie: co robią sklepy, którym SMS zarabia najwięcej.
Zaznacz trzy, których jeszcze nie stosujesz, i wdroż je przed
27 listopada.

01 **Zacznij od koszyków** ☒ WDRAŻAM

SMS o porzuconym koszyku ma **6,25% konwersji**, prawie 6× więcej niż średnia. Jeśli włączasz jeden scenariusz, wybierz ten.

02 **Rabat zostaw na później** ☐ WDRAŻAM

Pierwszy SMS tylko przypomina o koszyku. Kod rabatowy dodaj dopiero w **2. lub 3. wiadomości**.

03 **Nazwa sklepu na start** ☐ WDRAŻAM

To **wymóg prawny**. Przy okazji klient od razu wie, kto do niego pisze.

04 **160 znaków bez ogonków** ☐ WDRAŻAM

Polskie litery i emoji obniżają limit do **70 znaków**. Płacisz wtedy jak za kilka SMS-ów.

05 **Skracaj linki** ☐ WDRAŻAM

Skrócony link edrone **oszczędza znaki** i pokazuje, ile osób kliknęło.

06 **Trafiaj w godzinę** ☐ WDRAŻAM

Wysyłaj między 9:00 a 20:00. Dobre okna: czw. 14:00, **pt. 12–13**, sob. 19:00. Black Friday wypada w piątek. Nietypowa minuta, np. 14:12, wyróżnia SMS.

07 **Postaw na czas, nie tylko na cenę** ☐ WDRAŻAM

Carinii dało klientkom **12 godzin** na zakup z rabatem 40%. Efekt: ponad **300 zamówień** i ok. 117 tys. zł.

08 **SMS to nie skrót maila** ☐ WDRAŻAM

Mail opowiada, SMS wzywa do działania. Ten sam temat, inna treść: mail z lookbookiem, **SMS z kodem na 24 h**.

09 **Rzadziej, ale celniej** ☐ WDRAŻAM

SMS to kanał premium. Zostaw go na **start promocji, ostatnie godziny** i osobne treści dla VIP-ów.

10 **Wzmocnij newsletter** ☐ WDRAŻAM

Funkcja **SMS Boost**: tworzysz kampanię mailową, a edrone przygotowuje SMS z jej treści. Wystarczą dwa kliknięcia.

PRO TIP



Nie zawsze musisz dawać rabat

Trafienie w potrzebę klienta bywa skuteczniejsze niż kolejna promocja. Zamiast kodu w koszyku zaproponuj pomoc eksperta przy wyborze.

W BLACK FRIDAY KAŻDY DAJE RABAT. WYRÓŻNIJ SIĘ CZYMŚ INNYM.