

E-BOOK, EDRONE BRASIL

5 dicas premium para campanhas **SMS** que convertem

Como transformar datas estratégicas do
e-commerce em oportunidades reais de venda

EDRONE

Dia dos Namorados 15% OFF ate domingo.
Use AMOR15 [sualoja.com]

EDRONE

BLACK FRIDAY Ate 40% OFF so hoje
[sualoja.com]

EDRONE

Semana do Consumidor. Condições especiais ate
hoje [sualoja.com]

O que você vai encontrar aqui

01 Faça o cliente entender a oferta em segundos

03 Não envie para todos

05 Use SMS como canal estratégico

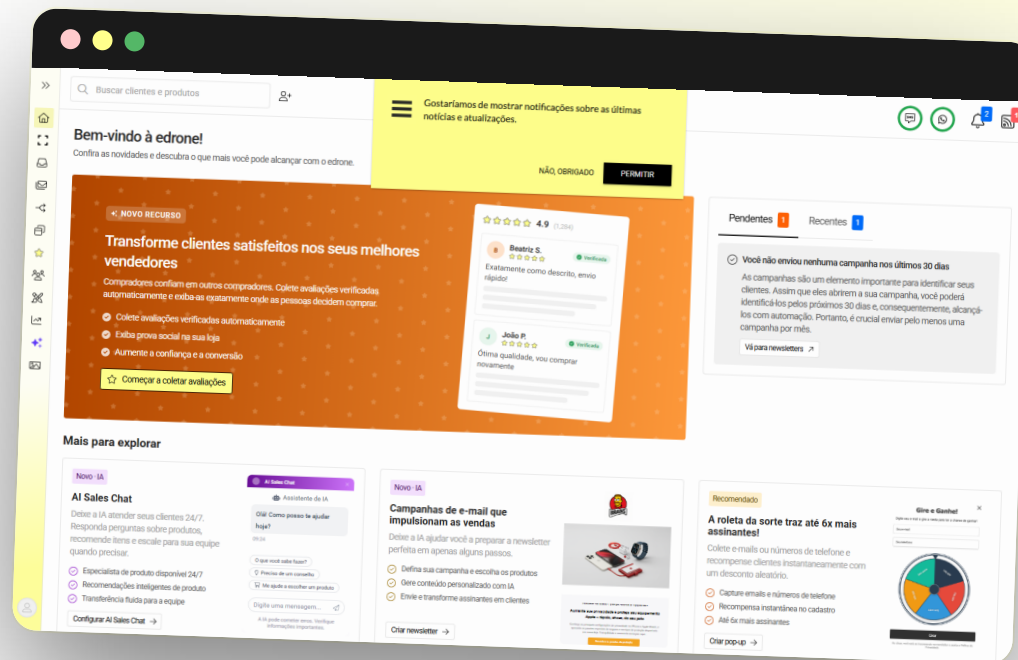
02 Menos caracteres, mais resultado

04 O momento do envio importa

+ Datas estratégicas, case Sapato Retrô, checklist e CTA

Datas sazonais movimentam o e-commerce.

Dia dos Namorados, Black Friday, Natal, Semana do Consumidor e outras campanhas promocionais representam oportunidades valiosas para aumentar conversões e impulsionar receita.



MAS EXISTE UM PONTO ESSENCIAL

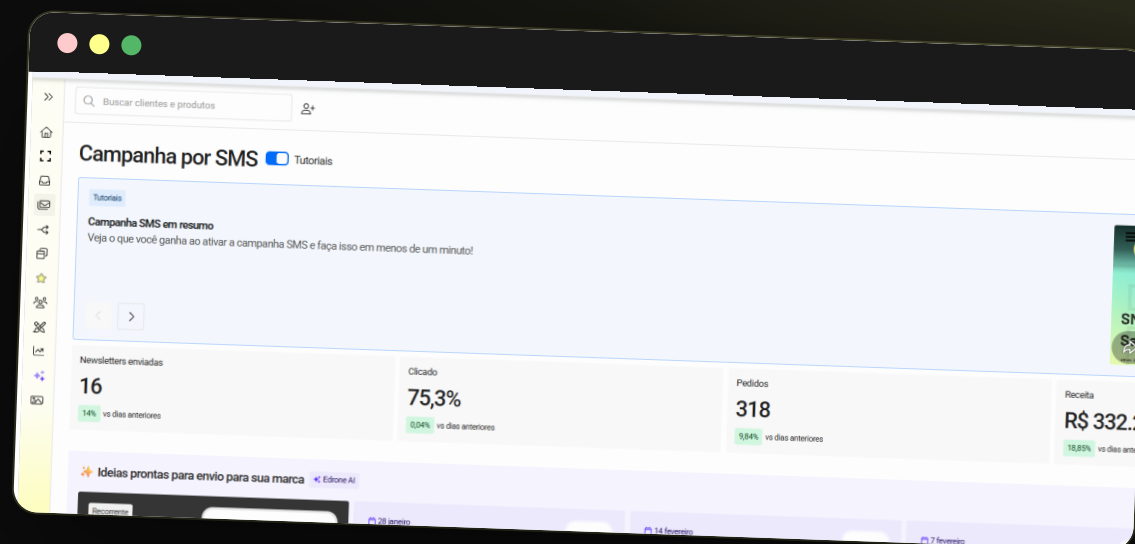
Não basta oferecer desconto.

Para gerar resultado, sua mensagem precisa ser objetiva, estratégica e enviada no momento certo.

É exatamente por isso que o **SMS** se destaca.

Com altas taxas de abertura e leitura quase imediata, ele é um dos canais mais eficientes para campanhas que exigem atenção rápida.

Neste material, reunimos 5 dicas premium para criar campanhas SMS mais eficientes nas datas mais importantes para o seu negócio.



DICA 01

**Faça o cliente
entender a oferta
em segundos**

No SMS, você tem poucos segundos para capturar atenção.

Seu cliente precisa identificar imediatamente:

- ✓ O benefício
- ✓ O prazo
- ✓ O que fazer

Se ele precisar pensar demais, a conversão diminui.

EVITE

"Confira nossas condições especiais para o Dia dos Namorados."

PREFIRA

*"Dia dos Namorados 15% OFF ate domingo.
Use AMOR15 [sualoja.com]"*

A REGRA É SIMPLES

Clareza gera clique.

DICA 02

Menos caracteres, mais resultado

SMS exige precisão.

O limite padrão é de 160 caracteres.

Ao usar acentos ou caracteres especiais, esse limite pode diminuir.

POR ISSO

- ✓ Vá direto ao ponto
- ✓ Elimine excessos
- ✓ Prefira mensagens sem acentuação quando necessário

LIMITE PADRÃO

160

caracteres por mensagem

MUITO LONGO

"Aproveite nossa campanha especial com descontos exclusivos preparados para o Dia dos Namorados."

OBJETIVO

"Presente para o Dia dos Namorados 20% OFF ate domingo [sualoja.com]"

Cada caractere precisa cumprir uma função.

DICA 03

Não envie
para todos

Uma campanha relevante converte melhor.

Disparar para toda a base aumenta custo e reduz eficiência.

Segmentação permite criar mensagens mais personalizadas e aumentar resultados.

SEGMENTOS ESTRATÉGICOS

Clientes recorrentes

Ofertas exclusivas

Carrinhos abandonados

Recuperação com urgência

Clientes inativos

Campanhas de reativação

Novos leads

Primeira oferta

Quanto mais contexto, maior a chance de conversão.

DICA 04

O momento do envio importa

SMS chega diretamente na tela do celular.

Timing errado pode significar mensagem ignorada.

BOAS JANELAS DE ENVIO

Quinta-feira
14h

Sexta-feira
12h às 13h

Sábado
19h

Teste horários fora do padrão.

Mensagens enviadas em horários inesperados costumam chamar mais atenção.

14h12

18h47

DICA 05

Use SMS como canal estratégico

Os melhores resultados aparecem quando o SMS faz parte de uma estratégia.

Ele performa melhor em cenários como:

Recuperação de carrinho abandonado

Convites para campanhas exclusivas

Última chamada

Pós-compra

Ofertas segmentadas

Datas promocionais potencializam ainda mais esse efeito.

Como aplicar em datas estratégicas.

DIA DOS NAMORADOS

**Foco: urgência
+ apelo emocional**

EDRONE

"Surpreenda quem voce ama 15% OFF com AMOR15 ate domingo [\[sualoja.com\]](#)"

BLACK FRIDAY

**Foco: escassez
+ imediatismo**

EDRONE

"BLACK FRIDAY Ate 40% OFF so hoje [\[sualoja.com\]](#)"

NATAL

Foco: prazo final

EDRONE

"Garanta seu presente de Natal. Últimas horas com desconto [sualoja.com]"

SEMANA DO CONSUMIDOR

Foco: oportunidade promocional

EDRONE

"Semana do Consumidor. Condições especiais até hoje [sualoja.com]"

NA PRÁTICA

Sapato Retrô na Black Friday antecipada.

A Sapato Retrô usou SMS na Black Friday antecipada como parte de uma estratégia com campanhas promocionais e automações.

O resultado?

RECEITA TOTAL VIA SMS

R\$ 70.435,24

somando newsletters e automações.

ROI

31x

para cada R\$ 1 investido em SMS, cerca de R\$ 31 retornaram em receita.

SAPATO RETRÔ, BREAKDOWN

De onde veio essa receita.

AUTOMAÇÕES SMS

R\$ 39.546,38

com destaque para produtos visualizados e carrinhos abandonados.

NEWSLETTER SMS

R\$ 30.889,07

reforçando o potencial do canal em datas comerciais.

**Quando o SMS tem
contexto, urgência
e segmentação,
ele deixa de ser só
uma mensagem curta.**

Ele vira um canal direto de conversão.

Antes de enviar sua campanha, confirme:



A oferta está clara?



Existe CTA objetivo?



Está dentro do limite?



O público está segmentado?



O link funciona?



O horário faz sentido?

SMS continua sendo um dos canais mais eficientes para campanhas sazonais.

As próximas datas promocionais são oportunidades reais para transformar mensagens curtas em grandes resultados.

QUANDO USADO COM ESTRATÉGIA, ELE ENTREGA

+ Mais abertura

+ Mais cliques

+ Mais conversão

Sua próxima campanha pode começar com um **SMS**

Aproveite as próximas datas do varejo para vender mais com mensagens objetivas, relevantes e estratégicas.

Comece agora ›





Obrigado por ler até aqui.

edrone.me/br