

Dzień Matki z edrone SMS:

10 gotowych kampanii
— skopiuj i sprzedawaj!



Mama woła na obiad

Co łączy wołanie mamy i kampanię SMS?

Skuteczność! Obydwa sygnały wręcz nie mogą być niezauważone. W przypadku braku reakcji na krzyk mamy spotkamy się z jej gniewem, (bo obiad stygnie), a **w przypadku SMS...** mierzwi nas świecące się **powiadomienie**, które rozprasza i nie znika. Właśnie dlatego SMS-y osiągają aż średnio **98% otwarć!**

Przekonaj się sam o skuteczności tego kanału!

Skorzystaj ze **zbioru inspiracji** i **wyślij** swoją pierwszą/ (choć mamy nadzieję, że już kolejną) kampanie SMS, a **okazja jest** specjalna (Dzień Mamy, wiadomo).

Bonus: ze 100 SMS za free i odpowiednio wysegmentowaną grupą, wyślesz newsletter SMS, **nie wydając nawet złotówki**, a podbijając swoją sprzedaż. W tym materiale znajdziesz **przykłady segmentów** i **kampanie dostosowane do branż**, bo chcemy, aby **każdy e-commerce znalazł coś dla siebie i zaczął działać od razu!**

Co znajdziesz w materiale?

- Harmonogram wysyłek przed i w czasie Dnia Mamy
- 10 przykładów na kampanię
- 13 gotowych do skopiowania copy do SMS

Kalendarz wysyłek SMS na Dzień Matki

Tydzień przed:

[Imie], UWAGA! -20% na WSZYSTKIE zestawy dla Mamy. Tylko przez 7 dni! Bestsellery znikają najszybciej: [link] Kod: MAMA20

3-4 dni przed:

Zostało niewiele do Dnia Matki! 70% klientów już kupiło prezent. TY też zdążysz! Rabat -20% dalej aktywny. Łap kod i kupuj MAMA20 [link]

W Dzień Matki rano:

RATUNEK dla spóźnialskich! Zamów do 14:00 = dostawa DZIS! Specjalny rabat -15% na ostatnią chwilę. Kod: MAMAJUZ [link]

TIP:

Tydzień to optymalna długość kampanii SMS.
Nie zapomnij połączyć SMS-ów z newsletterami!
Wzmocnisz przekaz i zwiększysz sprzedaż.

TOP 10

kampanii SMS

1. Specjalna wyprzedaż
2. Wyjątkowy prezent
3. Ograniczona czasowo oferta
4. Zaproszenie do subskrypcji
5. Kup 1, odbierz 2 gratis
6. SMS dla VIP
7. Tajemnicza oferta
8. Kampania angażująca
9. Unikalne prezent
10. Bestsellery

1. Specjalna wyprzedaż

Cel:

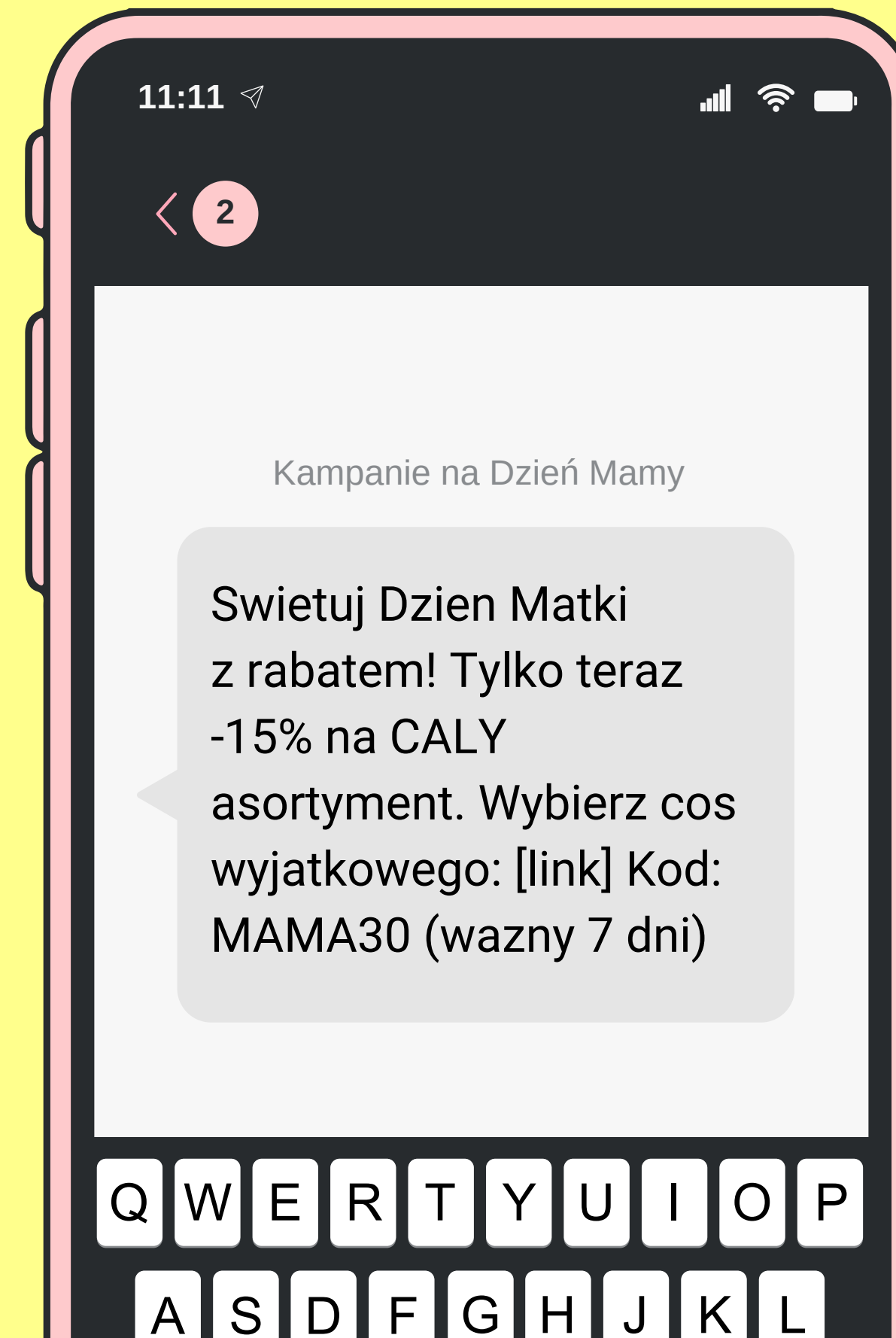
Ogólna kampania promocyjna z rabatem, wspierająca kampanie newsletterową.

Do kogo:

Skierowana do wszystkich klientów w bazie.

Branża:

Sklepy z szerokim asortymentem – odzieżowe, drogerie, księgarnie, elektronika, markety.



2. Wyjątkowy prezent

Cel:

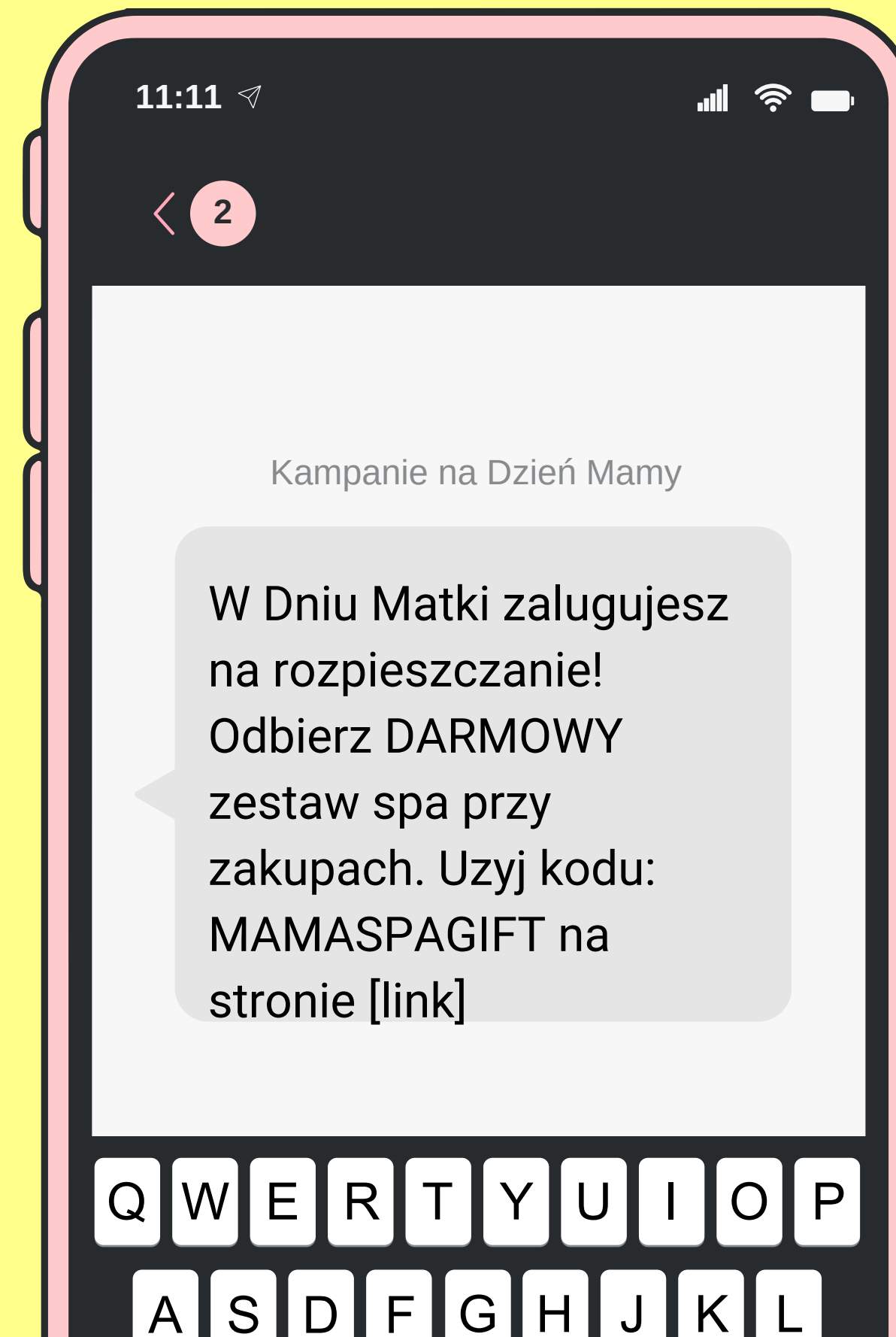
Docenienie klientek, które są mamami, w ich ważnym dniu.

Do kogo:

Kobiety-matki w bazie klientów

Branża:

SPA/ Wellness, kosmetyki premium, pielęgnacja, perfumy.



3. Ograniczona czasowo oferta (FOMO)

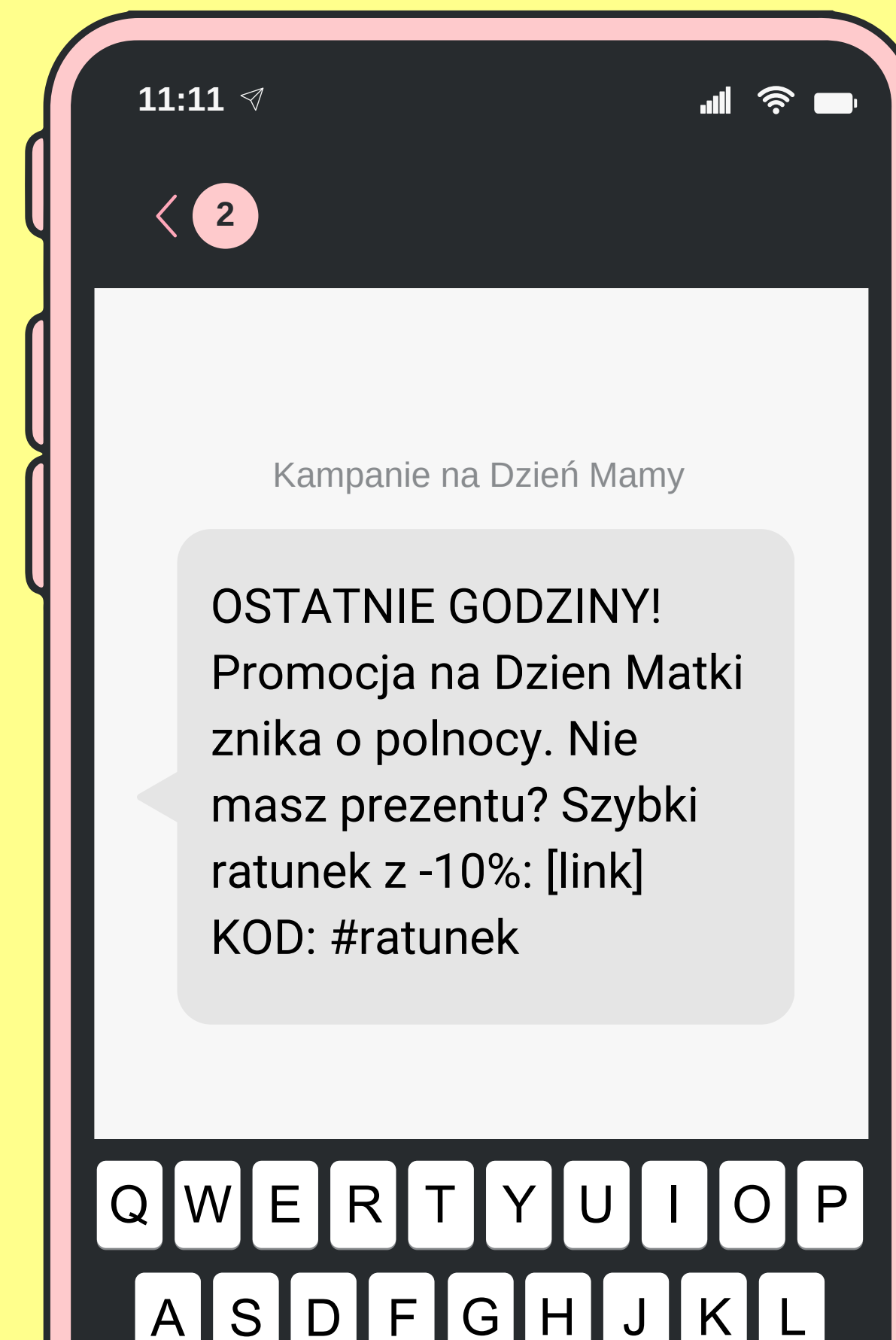
Cel:

Wywołanie natychmiastowej reakcji poprzez poczucie pilności.

Do kogo:

Klienci z wcześniejszą aktywnością na stronie (przeglądanie, dodanie do koszyka), ale bez zakupu.

Branża: Każda!



4. Zaproszenie do subskrypcji

Cel:

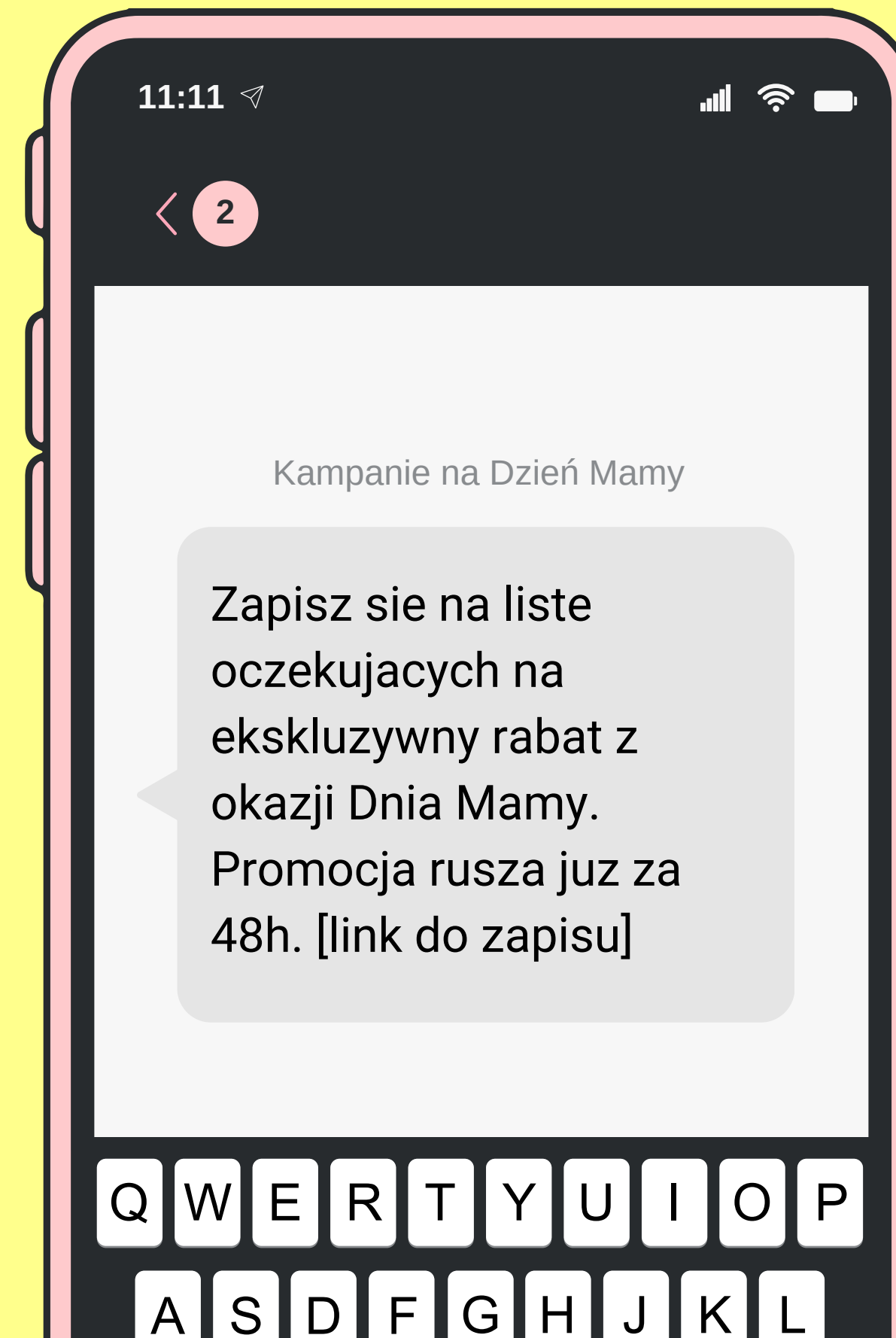
Kreowanie ekskluzywności i poczucia przynależności.

Do kogo:

Klienci ze statusem nieznanym, ale wcześniejszą aktywnością na sklepie.

Branża:

Z nowymi kolekcjami typu: moda, home&garden, elektronika.



5. Promocja typu kup jeden, drugi gratis

Cel:

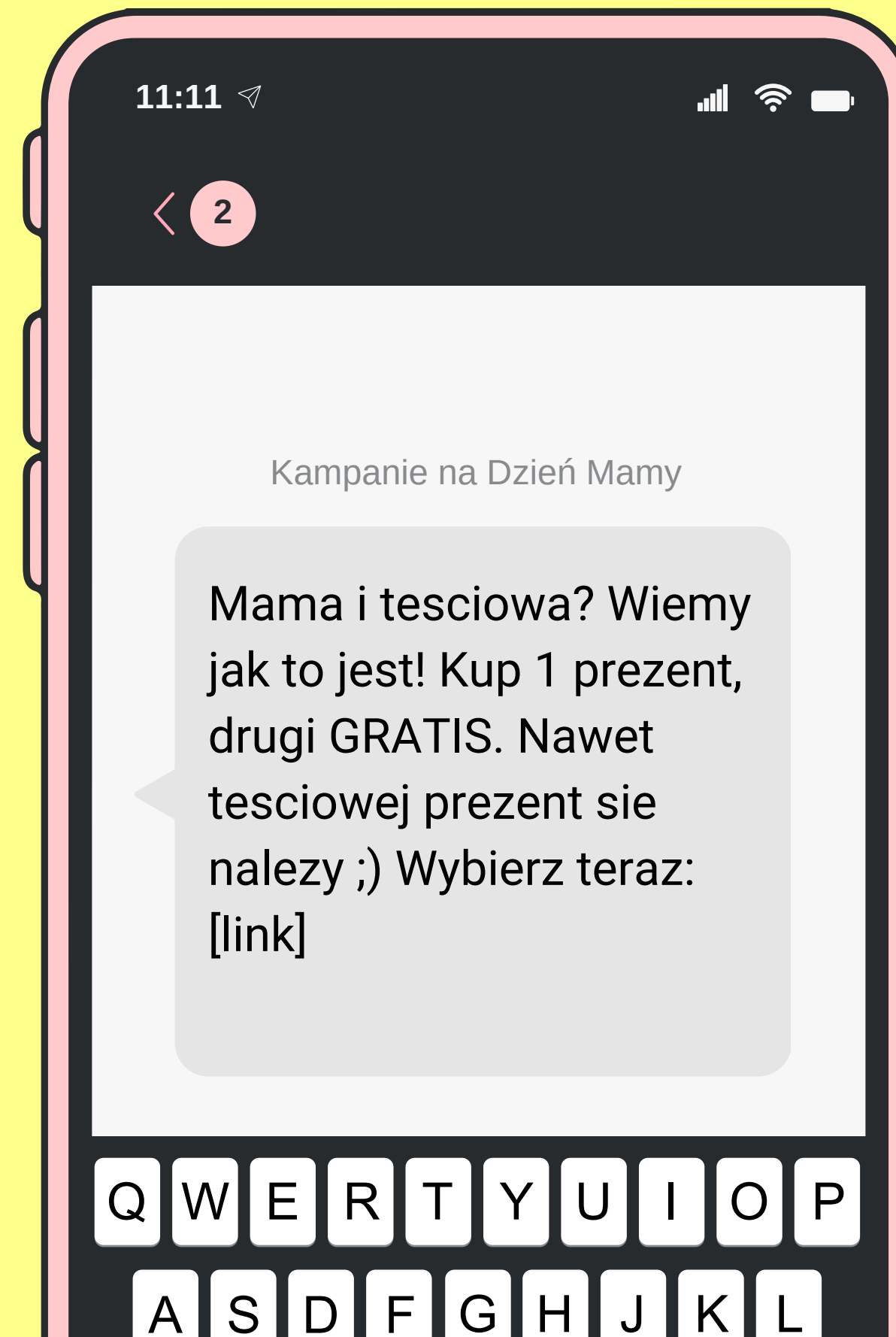
Zwiększenie średniej wartości zamówienia i zachęcenie do zakupu wielu produktów.

Do kogo:

Doskonała dla mężczyzn, którzy mogą kupić prezenty dla kilku mam (żona, matka, teściowa).

Branża:

Kwiaty/bukiety, czekoladki/słodycze, upominki/drobne prezenty.



6. SMS dla VIP-ów

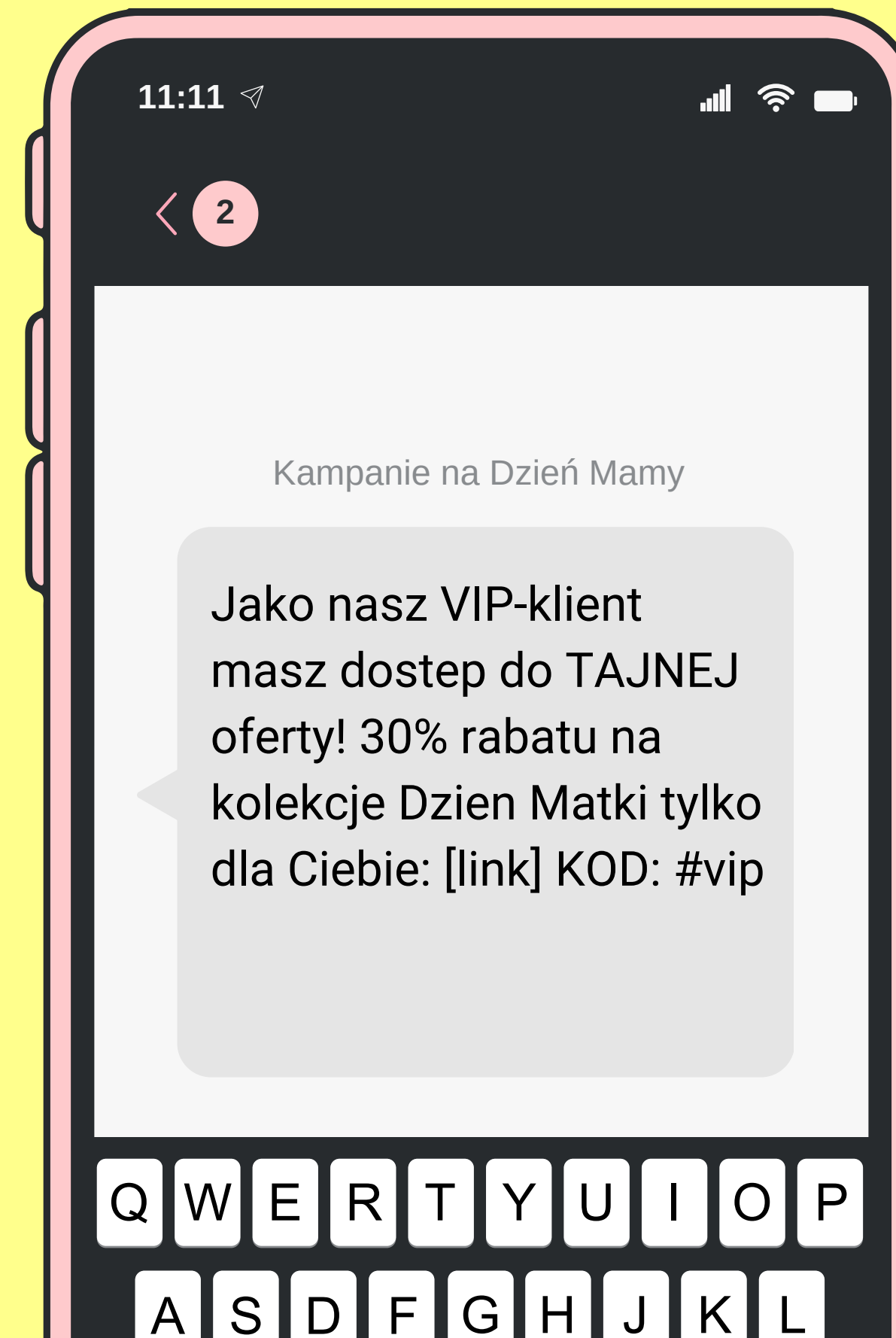
Cel:

Nagrodzenie najbardziej lojalnych klientów dodatkową korzyścią i np. wcześniejszym dostępem.

Do kogo:

Wyłącznie do segmentu najlepszych klientów (top 20% pod względem wartości zakupów, aktywności i zaangażowania).

Branża: Każda!



7. Tajemnicza oferta

Cel:

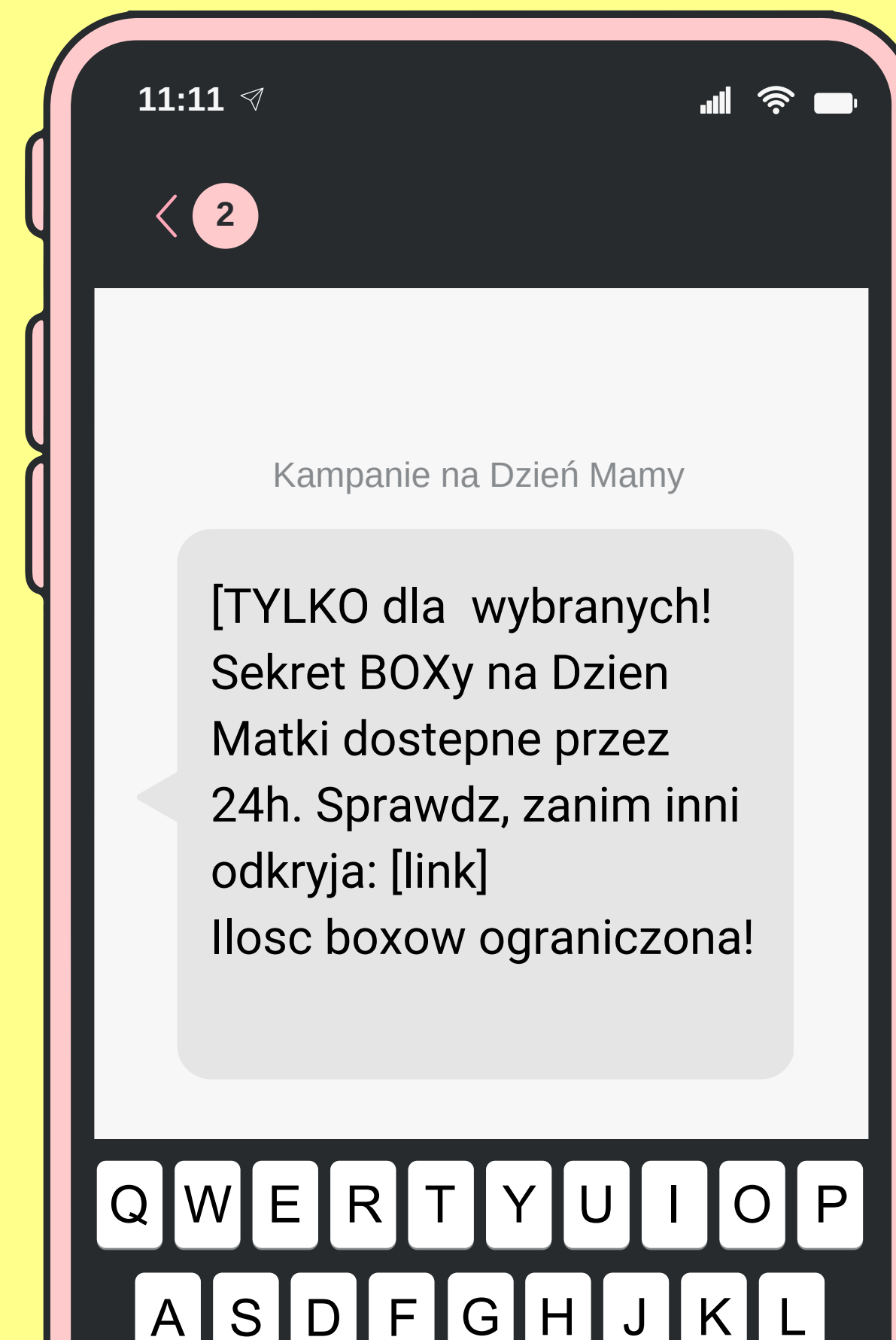
Wzbudzenie ciekawości i zwiększenie współczynnika kliknięć.

Do kogo:

Klienci, którzy lubią niespodzianki – zwłaszcza jeśli znasz swoją grupę docelową i są to młodsze pokolenia (18-35 lat).

Branże:

Gadżety technologiczne, gaming/rozrywka, moda streetwear.



8. Kampania angażująca

Cel:

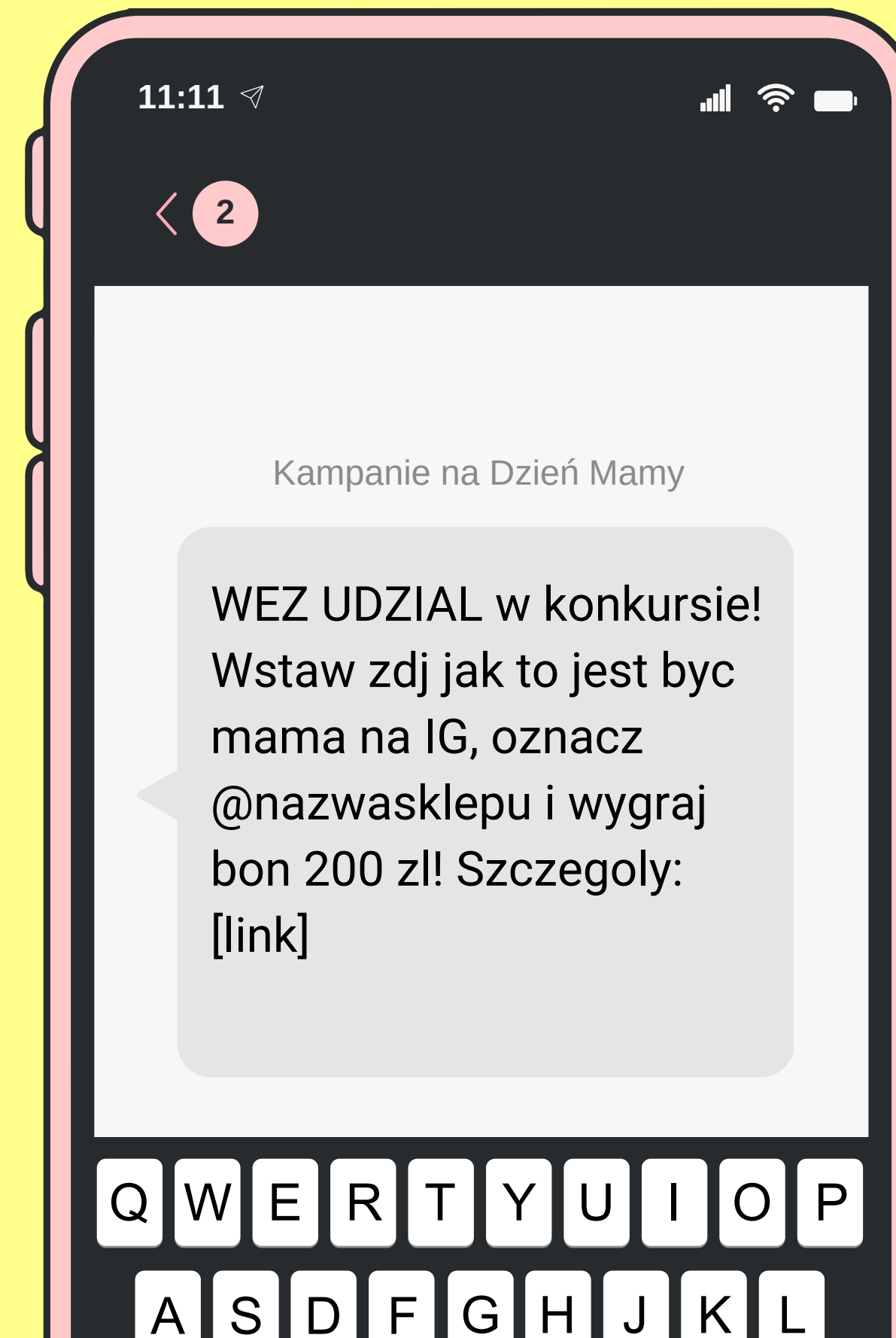
Stworzenie kampanii angażującej, wymagającej interakcji.

Do kogo:

Skierowana do młodych mam, aktywnych w SM.

Branża:

Produkty dla niemowląt, wózki/foteliki, ubranka dziecięce.



9. Unikalne prezenty

Cel:

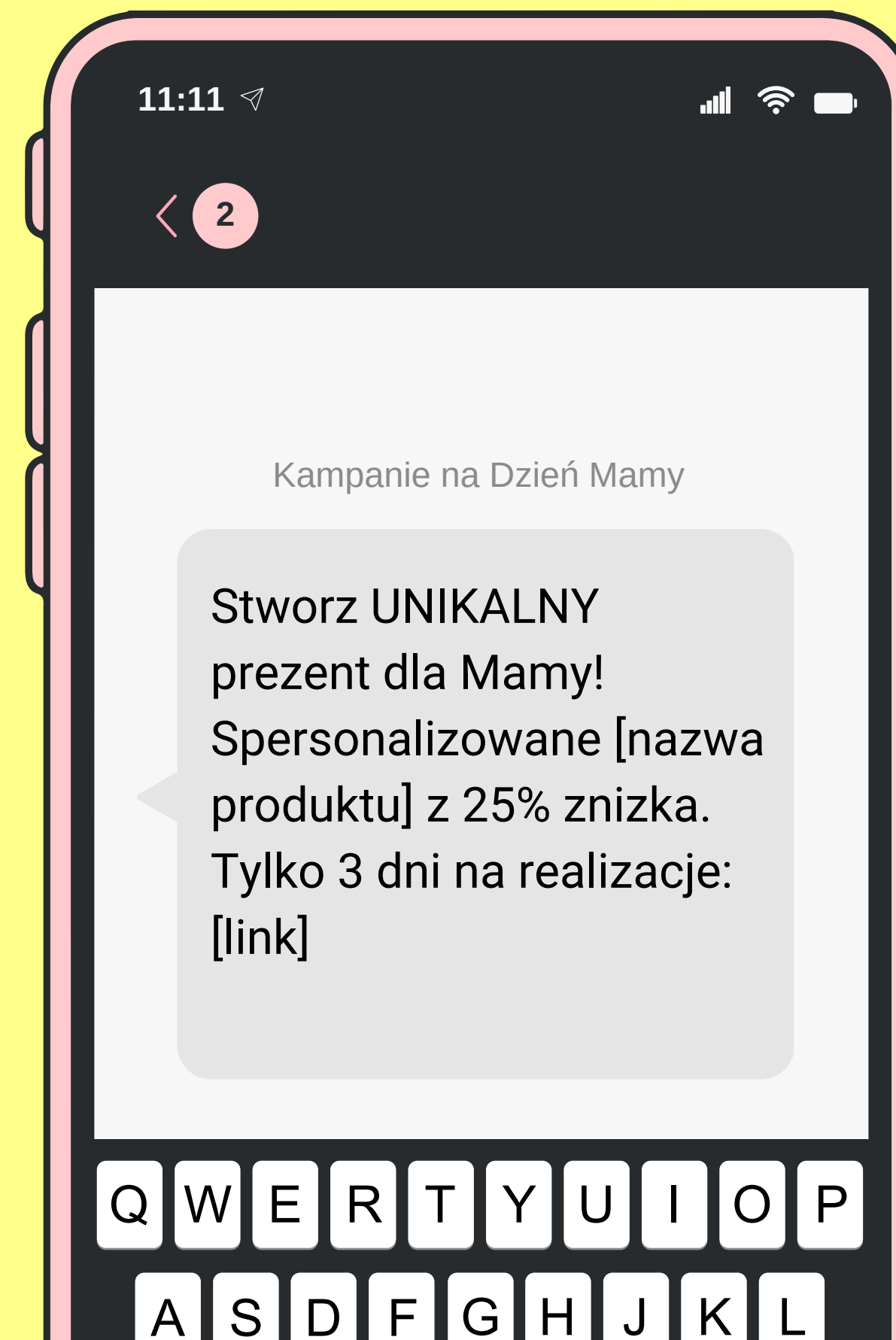
Promocja unikalnych, spersonalizowanych upominków.

Do kogo:

Osoby ceniące wyjątkowe, spersonalizowane prezenty.

Branże:

Foto produkty, grawerowane prezenty, personalizowane książki/albumy



10. Bestseller

Cel:

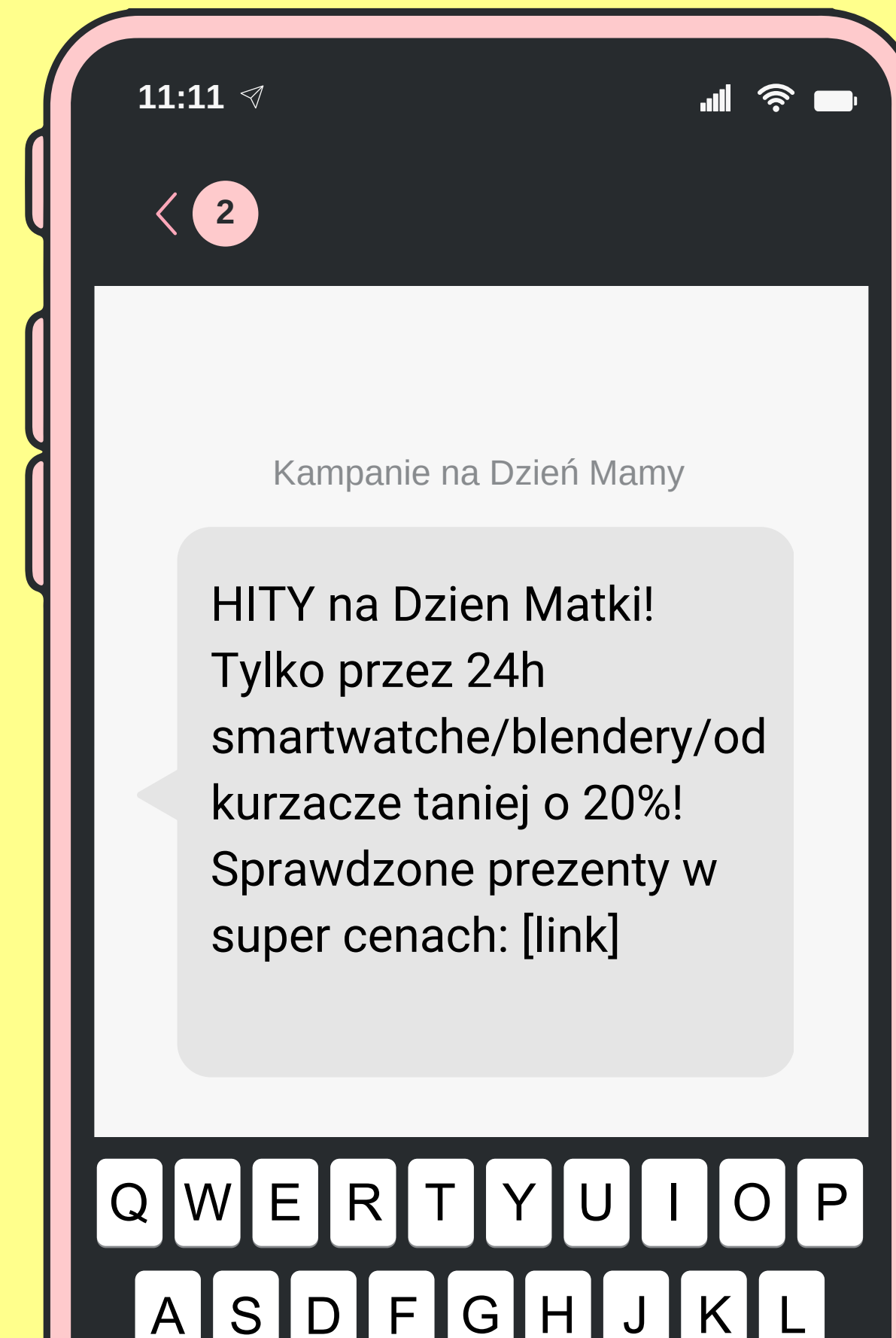
Szybka wyprzedaż bestsellerów z okazji Dnia Matki.

Do kogo:

Klienci poszukujący sprawdzonych, popularnych produktów w obniżonych cenach.

Branża:

Smartfony/tablety, Inteligentny dom, AGD małe/sprzęt kuchenny.



**Skorzystaj z gotowych
przykładów i wyślij SMS!**

