

بازاریابی پیامکی



آئیپیکل[®]

بازاریابی پیامکی

تالیف : بهنام نوری زاد

به نام خالق زیباییها

تقدیم به تمامی علاقه مندان به بازاریابی پیامکی

و با تشکر از همسر مهربانم ، تمامی دوستان ، مشتریان و همکاران آنیکالی

عنوان : بازاریابی پیامکی

تالیف : بهنام نوری زاد

طراح جلد ، صفحه آرای و گرافیک : پرویز محمد علیلو

ناشر : آنیکال

زمان انتشار : برگ ریزان ۱۳۹۲

تیراژ : نامحدود

قیمت : رایگان

www.anikal.com ←

تلفن تماس : ۰۲۱۷۷۳۶۸۴۱۴

E-mail : info@anikal.com

© تمامی حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به **آنیکال** می باشد ، باز نشر آن بدون
تغییر در محتوای آن آزاد میباشد

مقدمه

موبایل ها رفته رفته از حالت آجری و سنگین به نوعی شیک، زیبا و قابل حمل تغییر یافتند. احتمالاً تا بحال بدون موبایل خود از خانه خارج نشده اید، حتی اگر این اتفاق بیفتد ، شما سریعاً برگشته و آن را برداشته اید.

آری تلفن های همراه همه جا هستند.

بازاریابی موبایلی یک شیوه نوین بازاریابی است که در نتیجه رشد روزافزون استفاده از موبایل و دیگر دستگاه های مشابه آن، پدید آمده است.

من این کتاب را برای استفاده صاحبان تجارت و کسانی که می خواهند از این نوع بازاریابی برای پیشرفت سریع تجارت خود استفاده کنند، نوشته ام.

بازاریابی موبایلی برای آن دسته از تاجران است که می خواهند نسبت به رقبا بالاتر باشند. نه این که صرفا روش پیشینیان را دنبال کنند و فقط از راه هایی که قبلا امتحان خود را پس داده اند استفاده کنند.

اگر شما صاحب یک آرایشگاه ، کافی شاپ ، تعمیرگاه ، پیتزا فروشی ، رستوران ، ابزار فروشی ، قطعات کامپیوتری یا هر تجارت دیگری باشید ، حتما می دانید که یک مشتری دائمی به مراتب با ارزش تر از مشتری های ناشناس و جدید خواهد بود.

احتمالاً شما نسبت به مشتریان خود اطلاعات زیادی ندارید؛ این که چه کسی هستند؟ چند درصد آن ها مشتری دائمی شما هستند؟ زمانی که به محل کار شما مراجعه می کنند برای خرید چه چیزی آمده اند؟

پس شما از بازاریابی مستقیم استفاده نمی کنید.

شما با روش های قدیمی و سنتی بازاریابی می کنید. یعنی مشتریان خود را با تبلیغات در زمانی کوتاه، زیاد میکنید و امیدوار میشوید تا مشتریانی که نیازمند خدمات یا محصولات شما هستند را مورد هدف قرار داده اید.

اگر خواستار رشد خوب در کسب و کارتان هستید باید نگاه ویژه ای به بازاریابی موبایلی داشته باشید.

تجارت شما برای توسعه و رشد کسب و کارش نیاز به بازاریابی موبایلی دارد.

در این کتاب ما قصد داریم با یک روش بسیار مقرون به صرفه و موثر ، بر روی بازاریابی مشتری های شما تمرکز کنیم و این روش چیزی نیست جز استفاده از پیامک برای بازاریابی.

آری درست شنیدید : استفاده از پیامک برای بازاریابی

موبایل

موبایل یک وسیله ی شخصی و قابل حمل برای ارتباط مخابراتی است. ابزاری که حتی در حال حرکت نیز قادر به سرویس دهی است. دستگاهی که با شما به همه جا سفر می کند و همیشه با شماست.



موبایل های غیر هوشمند ساده ترین دستگاه همراهی است که همه ی ما با

آن آشنا هستیم. دستگاه های همراه غیر هوشمند ۷۵ درصد از دستگاه های همراه را تشکیل می دهند و آشنایی با آن ها بسیار مهم است. این نوع تلفن ها امکانات بسیار محدودی دارند در نتیجه ما در استراتژی های بازاریابی که بر روی آن ها انجام می شود، محدود هستیم. می توانیم با مشتری هایی که از این نوع تلفن ها استفاده می کنند، به وسیله پیامک و نه چیز دیگر ارتباط برقرار کنیم.

موبایل های هوشمند نوع جدیدی از کامپیوتر های همراه هستند. این نوع

دستگاه ها اغلب کارایی کامپیوترهای همراه را دارا هستند. با این دستگاه ها به راحتی میتوان از اینترنت ، ایمیل ، mms ، بلوتوث ، انواع نرم افزارها و بازی ها استفاده کرد ، این دستگاه ها حتی قابلیت عکاسی و فیلمبرداری نیز دارند.

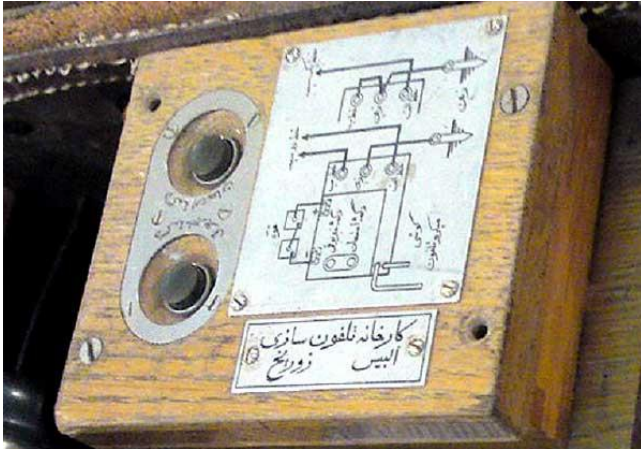
این نوع از دستگاه ها برای بازاریابی بسیار هیجان انگیز به نظر می آیند اما حتما باید به خاطر داشت دستگاه های همراه هوشمند ۲۵ درصد دستگاه های همراه را تشکیل می دهند و اکثر دستگاه های همراه مورد استفاده توسط عموم مردم غیر هوشمند هستند. در حقیقت منظور این است که اکثر دستگاه های همراه امکانات بسیار محدودی دارند.





اولین تلفن همراه در ایران

اولین تلفن همراه موجود در ایران که شکل و شمایلی شبیه به تلفن های همراه امروزی ندارد، متعلق به ناصرالدین شاه بود. این تلفن در سفرها همراه ناصرالدین شاه بود و در زمان نیاز به کابل های کشیده شده بین راه وصل و با مخاطب مورد نظر ارتباط برقرار می شد. این تلفن دارای راهنمای فارسی و ساخت کارخانه ی البیس شهر زوریخ بود.



تصاویری از اولین تلفن همراه در ایران

بازاریابی موبایلی

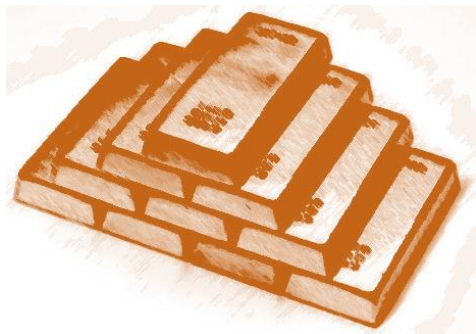
بر طبق تعریف انجمن بازاریابی موبایلی ، « بازاریابی با موبایل یک سری فعالیت های قابل سازمان دهی است که به منظور برقراری ارتباط و تماس با مخاطب به روش تعاملی با هر دستگاه متصل به شبکه، انجام شود. »



یکی از کارشناسان بازاریابی موبایلی، این گونه تعریف می کند : بازاریابی موبایلی ارتباط تجارت با خریدار از طریق موبایل است.

نکته کلیدی هر دو تعریف این است که بازاریابی موبایلی به معنی ارتباط با خریدار است و این یک پیام یک طرفه و تحمیلی، در بازاریابی نیست. در واقع شما از خریدار دعوت می کنید تا ارتباط با شما را از طریق روشهای بازاریابی موبایلی آغاز کند و در حقیقت بدین معنی است که به شما اجازه ی برقراری ارتباط با خود (خریدار) را بدهد.

و این به معنی برگزیده شدن شماست.



در عوض شما نیز باید چیزی ارزشمند برای آن ها مهیا و ارسال کنید و این زمانی محقق می شود که شما در مورد علاقه مندی های مشتریان اطلاعات داشته باشید.

این در واقع قسمت جالب بازاریابی موبایل است.



پس از انجام بازاریابی موبایلی شما در انتظار دریافت پاسخ از طرف خریدار هستید و این اتفاق زمانی حاصل می شود که شما بازاریابی موبایلی را برای مشتریان بالقوه انجام می دهید.

پیشنهادهایی برای جمع آوری اطلاعات مشتریان بالقوه :

شماره ۱ : برای این کار میتوانید از بانک های اطلاعاتی که بر اساس علاقه مندی طبقه بندی شده اند استفاده نمایید.

شماره ۲ : حتی می توانید برای استخراج اطلاعات ، نرم افزار حسابداری و فاکتورها و دفاتر فروش خود را بررسی نمائید، اطلاعات استخراجی برای شما بسیار ارزشمند خواهند بود.

شماره ۳ : میتوانید با دادن یک هدیه رایگان ، اطلاعاتی در مورد علاقه مندی ها جمع آوری کنید.

احتیاط: در این نوع بازاریابی شما به هیچ وجه نباید پیام نامطلوبی به کسی بفرستید.

بازاریابی موبایلی در واقع استفاده از موبایل به عنوان راهی برای گسترش پیام های بازرگانی شماست و این فقط یک روش ، در مجموعه ی انبوه روش های بازاریابی شماست.

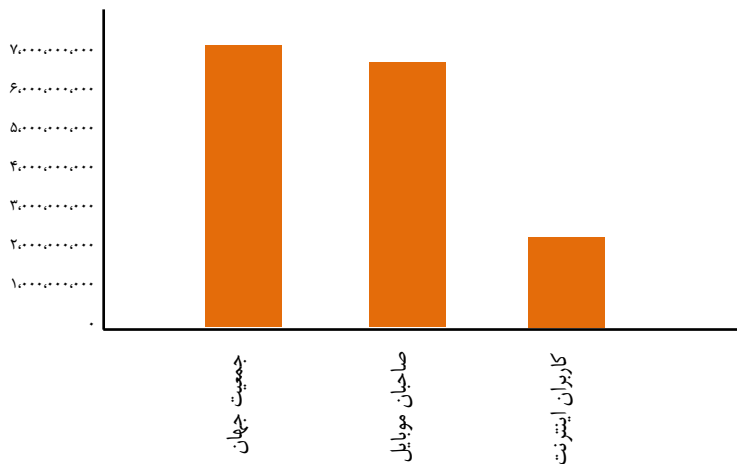
بازاریابی موبایلی یک روش فوق العاده قدرتمند است لذا در این روش باید به سایر روش های تبلیغاتی شما که تا به حال از آن استفاده می کردید ، اضافه گردد . شما هرگز برای دستیابی به یک نتیجه مطلوب نایستی روی یک روش سرمایه گذاری نمائید.

تعداد دستگاه های موبایل بیش از پنج برابر کامپیوترهاست.

بازاریابی موبایلی رشد جهانی سریعی را تجربه می کند. بازاریابی موبایلی ، یک استراتژی پذیرفته شده در سرتاسر دنیاست. ژاپن از اولین کشور های پذیرای این نوع بازاریابی بود. و در ادامه اروپا و سایرین به این صنعت پیوستند.

چرا بازاریابی موبایلی تا این حد مورد توجه استفاده کنندگان است؟

نمودار زیر بطور حتم باعث شگفتی شما خواهد شد چرا که علت توجه زیاد به بازاریابی موبایلی را آشکار خواهد کرد.



با رشد بیش از هفت میلیاردی جمعیت، تعداد دارندگان موبایل هر لحظه در حال افزایش است و پیش بینی میشود که بیش از ۹۰ درصد جمعیت جهان موبایل داشته باشند.

اکثر مردم جهان این ابزار قدرتمند را خرید کرده اند و دارای حداقل یک دستگاه موبایل می باشند.

آیا میدانید تعداد افرادی که از اینترنت استفاده می کنند کمتر از تعداد افرادی است که از موبایل استفاده می کنند؟

در بعضی از نقاط جهان ، تلفن تنها وسیله ای جهت برقراری ارتباط با دیگران در اقصی نقاط مختلف جهان است. تعداد کامپیوترهای خانگی و خطوط تلفن به نسبت موبایل بسیار کمتر است. با ظهور موبایل های هوشمند ، موبایل ها مانند کامپیوترهایی هستند که همراه افراد به این طرف و آن طرف می روند و حتی به اینترنت دسترسی دارند.

تا پایان سال ۲۰۱۰ بیش از شش
تریلیون پیامک ارسال شد.



اساساً موبایل بسیار سریع به اولین روش برای ارتباط با خریدار

تبدیل شد، حتی بیشتر و مفید تر از کامپیوترهای شخصی!

مطالعات نشان می دهد که ایمیل های مورد استفاده در کامپیوتر ها روز به روز در حال کاهش و پیامک های موبایل روز به روز در حال افزایش است. شرکت های تبلیغاتی در حال مطالعه این صنعت هستند و قصد دارند با طراحی های جدید پول بیشتری را وارد این صنعت کنند.

**استفاده از موبایل، به صورت چشمگیری در حال افزایش است.
تا سال ۲۰۱۴ تعداد گوشی های موبایل از جمعیت کره زمین بیشتر خواهد شد.**

بازاریابی برای کاربران موبایل ، روشی جدید برای بازاریابی است که می تواند به یکی از کلیدهای رشد بازرگانی تبدیل گردد.

روشهای بازاریابی موبایلی

در اینجا به برخی از مهمترین ابزارهای بازاریابی موبایلی اشاره خواهیم کرد.

پیامک :

بیشتر تلفن های همراه قادر به ارسال و دریافت پیامک هستند. پیامک که از آن به عنوان پیام متنی نیز یاد می شود. شما در یک پیامک که به زبان فارسی نوشته شود می توانید ۷۰ کاراکتر را جای دهید و این برای رساندن یک پیام ، لینک یک وب سایت و یا یک کوپن تخفیف بسیار مناسب است.

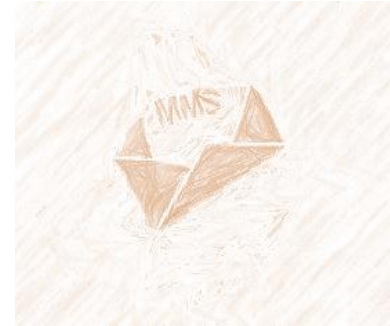


البته شما می توانید برای ارسال کاراکترهای بیشتر از چند پیامک همزمان نیز استفاده کنید.

MMS :

در این نوع از سرویس شما علاوه بر ارسال پیام متنی قادر خواهید بود فایل صوتی، عکس و یا فیلم ارسال کنید.

با استفاده از این روش می توانید خلاقانه تر پیام های خود را بین موبایل ها پخش کنید.



وب سایت های موبایلی :



افزایش تلفن های هوشمند که قادر به وبگردی هستند به این معنی است که باید وب سایتها برای موبایل ها بهینه سازی شوند و به عبارت دیگر نسخه ویژه موبایل داشته باشند.

مطالعات نشان می دهد بازکردن وب سایت هایی که در مرورگر موبایل های هوشمند بیش از چند ثانیه طول بکشد ، افراد سریع آن سایت را می بندند.



نرم افزارهای موبایل :

یک سری برنامه های کامپیوتری هستند که قابلیت نصب بر روی موبایل را دارند و برای موبایل آماده شده اند . شما می توانید نرم افزار کاربردی ویژه موبایل تهیه و آن را به رایگان در اختیار صاحبان موبایل قرار دهید . این نرم افزار می تواند شامل پیام های بازاریابی شما نیز باشند .

بازیهای موبایل :

نوعی از نرم افزار های موبایل به شمار می آیند ، در این نوع از نرم افزار علاوه بر رساندن پیام های بازاریابی می توانید به وسیله ی گرافیک و ترکیب آن با افکت ها و اکشن های مختلف تاثیر ماندگار تری در ذهن صاحبان موبایل داشته باشید .

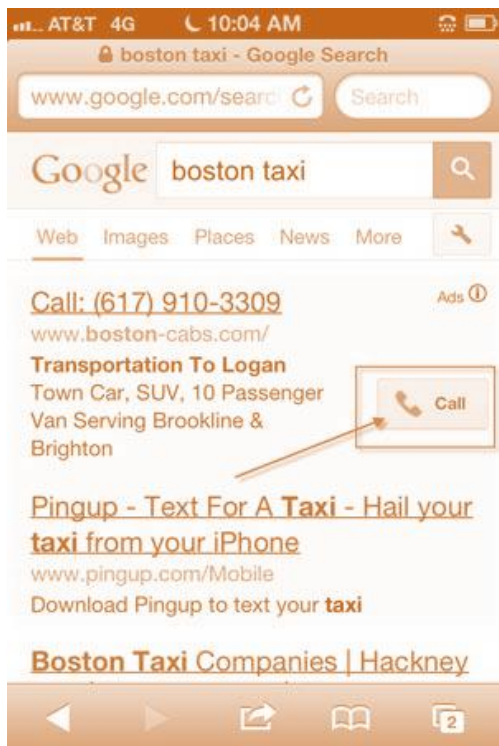


تماس صوتی :

در این روش با استفاده از یک نرم افزار ، ابتدا پیام صوتی خود را ضبط کرده و سپس نرم افزار به صورت اتوماتیک با موبایلها تماس گرفته و پیام بازاریابی شما را برای آنها پخش می کند.

رسانه های اجتماعی موبایل :

شبکه های اجتماعی امروز به عنوان ابزاری بسیار مهم و کاربردی در تبلیغات به شمار می آیند بایستی فراموش نکنیم که شبکه های اجتماعی باعث به حداقل رسیدن تماس های صوتی موبایل شده است . صاحبان موبایل در طول روز در بسیاری از گفت وگوهای شبکه اجتماعی حضور می یابند و در تعامل هستند و به طور حتم رسانه های اجتماعی موبایل محل مناسبی برای تبلیغات خواهند بود.



تبلیغات موبایل :

موبایل ها شانس بسیار خوبی ایجاد کرده اند تا بتوانیم برای انبوهی از خریداران در موتورهای جستجو و وب سایتهای موبایلی تبلیغات کنیم . گوگل با خرید یک شرکت تبلیغات موبایلی در این زمینه سرمایه گذاری های قابل توجهی کرده است اگر گوگل فکر می کند این مورد مهم است پس ما هم باید به آن توجه کنیم.

بلوتوث :



یک استاندارد برای ارتباط کوتاه برد با مصرف انرژی کم و بی سیم می باشد ، این نوع اتصال برای ارسال پیام ، عکس ، فیلم و یا هر ارسال دیگری کاربرد دارد ، امروزه سیستمهایی وجود دارند که قادر هستند هر اطلاعات یا فایلی را تا محدوده ی ۱۰ الی ۱۰۰۰ متری به طور اتوماتیک به تمام موبایل هایی که در این محدوده قرار دارند ، بدون در نظر گرفتن نوع گوشی ارسال نمایند .

پیامک

این روزها با پیشرفت سیستمهای مخابراتی ، ارائه ی سرویسهای بیشتر و متنوع تر از جانب اپراتورهای موبایل ، دغدغه ی اصلی این مراکز محسوب میشود ، این تنوع ، رضایت مشترکین را افزایش می دهد، یکی از این راهها ارائه ی سرویس پیامک است.

با گسترش شبکه موبایل کشور و فراگیر شدن آن ، با بیش از ۷۳ میلیون مشترک ، پیامک یکی از اقتصادی ترین و سریعترین روشهای اطلاع رسانی و یا تبلیغات به حساب می آید.

در دنیای امروز که خبر رسانی به یک ضرورت انکار ناپذیر تبدیل شده است استفاده از روشهای نوین برای خبر رسانی نیز به یک نیاز مبرم ، بدل گشته است.

طبق آمارهای موجود ، در حال حاضر استفاده از پیامک یکی از محبوب ترین راه حل های مختلف ارسال و دریافت اطلاعات در جهان است ، امروزه بیش از ۸۰ درصد از مشترکین موبایل از پیامک برای ارسال و دریافت پیغام های متنی خود استفاده می کنند.

پیامک محبوبترین و متداول ترین سرویس موبایل در سراسر جهان محسوب می گردد ؛ شرکت های موفق سهم بسیار بالایی برای پیامک در استراتژی های اطلاع رسانی و تبلیغاتی خود قرار می دهند.

پیامک ، رسانه ای مقرون به صرفه ، سریع و با درصد تاثیرگذاری بالاست که می تواند به جذب و نگهداری مشتریان ، تبدیل مشتریان بالقوه به مشتریان بالفعل ، پشتیبانی ، ایجاد اعتماد متقابل کمک شایانی بکند.

سرویس پیامک در جهان

سرویس پیامک ، ابتدا در سال ۱۹۹۱ در اروپا و در شبکه بی سیم به کار گرفته شد و از سال ۱۹۹۸ (۱۳۷۷) در جایگاه واقعی خود قرار گرفت.

اولین پیامک در ایران

«سلام دوست عزیز، اگر این پیام را دریافت کردید، با این شماره تماس بگیرید!»

مرداد ماه سال ۱۳۸۱، اولین پیامک ارسالی در ایران به وسیله یک سیستم کاملاً ایرانی وابسته به دانشگاه صنعتی شریف آزمایش شد و دریافت کننده آن خانم جوانی بود که این پیام عجیب را چیزی جز یک مزاحمت تلفنی نمی توانست قلمداد کند. به همین دلیل اqtناع او و پدرش که ناخواسته اولین مشترکانی بودند که به دنیای تازه‌ای از فناوری اطلاعات و ارتباطات راه پیدا کرده بودند ، امری بس دشوار می نمود.

راه اندازی سرویس در مخابرات ایران

بصورت عملی سرویس پیامک در بهمن ۱۳۸۱ با خرید سیستم مورد نیاز از یک شرکت چینی در سیستم مخابرات راه اندازی شد.

چرا بازاریابی پیامکی مهم است ؟

انواع رسانه های گروهی تا به امروز تنها شامل: صنعت چاپ ، نوارهای صوتی ، رادیو و تلویزیون و اینترنت می شد. در دنیای امروز ، موبایل به عنوان یکی از مهمترین رسانه های گروهی به شمار می آید.

رسانه ی گروهی نوعی از رسانه است که عموم مردم عادی قادر به استفاده از آن هستند یعنی استفاده از آن تنها به افراد خاص منحصر نمی شود و همه می توانند به سادگی از آن بهره ببرند.

و حال سوال این است چه چیزی این صنعت نوپا را تا این اندازه خاص و ویژه ساخته است؟

موبایل اولین و تنها رسانه گروهی است که می توانیم تمامی موارد استفاده از رسانه های قبلی را به صورت یکجا و همزمان در آن داشته باشیم.

به طور ساده تر ما بوسیله موبایل خود در هر زمان و مکانی می توانیم روزنامه مطالعه کنیم، فیلم تماشا کنیم ، موسیقی گوش دهیم ، جالب تر این که با موبایل خود به آسانی می توانیم به وبگردی بپردازیم.

موبایل ها امتیازات فوق العاده ویژه ای دارند که سایر رسانه ها فاقد آن هستند:

موبایل تنها رسانه گروهی است که کاملا شخصی و همیشه در دسترس کاربر قرار دارد. این یعنی نمی توانید آن را با هیچ کس دیگری مشترکاً استفاده کنید. حتی همسر عزیزتان!

در این نوع رسانه هر کاربر بوسیله یک شماره شخصی شناسایی می شود. همچنین این رسانه دارای چنان درجه دقتی است که سایر رسانه های ذکر شده فاقد آن هستند.

موبایل اولین و تنها رسانه ای است که همیشه روشن است. می تواند پیام ها، اخبار و تبلیغات را سریعاً دریافت کند.

موبایل تنها رسانه ایست که در ۲۴ ساعت شبانه روز و ۷ روز هفته در دسترس است.

از هر ۱۰ نفر، ۷ نفر هنگام خواب موبایل خود را در نزدیکی خود قرار می دهند.

بله! و من حتم دارم شما در مورد افرادی که حتی در حمام عمومی هم با موبایل صحبت می کنند، شنیده اید. افرادی که باز می گردند تا موبایل فراموش شده خود را بردارند.

و امتیاز غیر قابل انکار دیگر آن این است که همیشه روشن است، مثلاً برای دریافت پیامک نیازی نیست مانند کامپیوتر خانگی آن را روشن کنید و منتظر باشید سیستم عامل بارگذاری شود.

شاید برایتان شگفت انگیز باشد اگر بدانید : ۹۹ درصد پیامک های ارسالی توسط مخاطبان باز میشود.

موبایل جدیدترین رسانه گروهی است و می تواند به تاثیر گذارترین رسانه در تاریخ تبدیل شود.

بسیار خوب، حال متقاعد شدید که چرا پیامک دارای اهمیت است؟

خوب اگر شما به خاطر محدودیت های اقتصادی فقط بودجه محدودی را برای بازاریابی کنار گذاشته اید باید گفت که بازاریابی با پیامک اگر به طور صحیح انجام پذیرد می تواند بسیار مطلوب تر و تاثیر گذارتر از روش های بازاریابی قدیمی برای جذب مشتری استفاده گردد.

شما انسان خردمندی هستید چرا که این گزارش را می خوانید و روش های بسیار جدیدی را در ارتباط با بازاریابی فرا می گیرید.

برای شروع کار بهتر است با یک مشاور پیامکی مشورت کنید، مطمئن باشید بدون اینکه هزینه ی زیادی را متحمل شوید ، شما را درباره ی ایده تبلیغات از طریق پیامک راهنمایی خواهد کرد.

بررسی ها نشان می دهد که تمام گروه های سنی بیشتر از طریق موبایل به ایمیل هایشان رسیدگی می کنند. مشکل اینجاست که بسیاری از ایمیل های تبلیغاتی بدون این که باز شوند هرزنامه تلقی می شوند و راهی پوشه اسپم می شوند.

به عبارت دیگر سرعت تبدیل در پیامک ها بسیار بیشتر از ایمیل هاست.

به طور دقیق تر ۹۰ درصد تمام پیامک ها در کمتر از ۳ دقیقه توسط دریافت کننده خود خوانده می شوند. حتی به طور واضح تر، بیش از ۹۹ درصد پیامک ها توسط مخاطب خوانده می شود. این داده ها نشان می دهد که ارسال پیامک با موبایل، برای تبلیغات، رفته رفته مقدم تر می شوند. پیامک ها در ۱۰۰ درصد اوقات باز و خوانده می شوند.

نیازی نیست پیام های متنی از فیلتر عبور کنند ، آن ها نادیده گرفته نمی شوند و به طور اتوماتیک به سطل آشغال منتقل نمی شوند. درصد موفقیت کوپن تخفیف متنی ۳۰ تا ۶۰ درصد است چرا که موبایل بر خلاف ایمیل و کوپن های تخفیف کاغذی، همیشه در دسترس است .

شما به عنوان یک فروشنده همیشه در تلاش هستید تا از جدیدترین متدهای بازاریابی مطلع باشید تا بتوانید گستره ی مشتری ها و فروش خود را وسیع تر کنید .

بسیار خوب ، بازاریابی پیامکی جدیدترین استراتژی بازاریابی است که میتواند به شما کمک کند تا بیشتر ایستادگی کنید و در بازار قدرتمندتر حضور داشته باشید.

این روش بسیار مطلوب و تاثیر گذار است و یک ارتباط دائمی را با مشتریان شما ایجاد می کند چرا که افراد همیشه موبایلشان را نزد خود دارند.

**با این روش بر خلاف روش های گذشته بسیار سریع اقدام کنید
و اثربخشی آنرا تجربه کنید.**

با این روش شما می توانید پیامک هایی راجع به خدمات و محصولات خود، به مشتریانی که می خواهند با شما در مورد محصول خاصی در ارتباط باشند، ارسال کنید. شما تمایل دارید از روشی استفاده کنید که بازگشت سود بیشتری داشته باشد. شما می توانید با ارسال پیامک، اطلاع رسانی بالاتری نسبت به روش چاپ و کاتالوگ داشته باشید.

هر ۲۴ ساعت چند میلیارد پیامک ارسال می شود !!؟

چه کسانی به بازاریابی پیامکی نیاز دارند؟

قبل از هر چیز باید بگوییم که همه به بازاریابی پیامکی نیاز ندارند. اگر شما علاقه ای برای هزینه کردن در تکنولوژی های جدید، که در عمل نیز موفق عمل کرده را ندارید پس شما نیازی به بازاریابی پیامکی نخواهید داشت.

شما برای افزایش راندمان تبلیغات با روش بازاریابی پیامکی بایستی هزینه کنید وگرنه استفاده از این روش پیشنهاد نمی شود، البته هزینه ای مقرون به صرفه!

علاوه بر این اگر شما می خواهید محصول یا خدمات خود را به افرادی بسیار محدود ارائه کنید، پس شما نیازی به بازاریابی پیامکی نخواهید داشت.

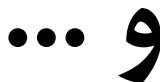
خیلی از تجارت ها با این که محصول و خدمات بسیار با کیفیتی ارائه می دهند با این حال باز هم از بازاریابی پیامکی استفاده می کنند.

خرده فروشان بیشترین سود را می توانند از موبایل بدست آورند. هرکسی که تجارت خرده فروشی دارد قطعاً باید از مزایای تبلیغات پیامکی استفاده کند.

فرصت های زیادی برای خرده فروشانی که از بازاریابی پیامکی استفاده می کنند وجود دارد.

تعدادی از تجارت هایی که از بازاریابی سود کلان می برند به قرار زیرند. که البته فقط به این موارد محدود نمی شوند:

مسافرتی و توریستی / غیر انتفاعی / ورزشی / حقوقی / غذا و نوشیدنی
مراقبت های پزشکی / تحصیلی / کالاهای برقی و لوازم خانگی / پوشاک ، کیف و کفش
خودرو / هنری / سرگرمی / کالاهای مصرفی / خدمات مالی
مبلمان و دکوراسیون منزل / رسانه و انتشارات / املاک و مستغلات



مزایای زیر را تصور کنید:

پیشنهاد تخفیف، دستورالعمل، مطالعات و گزارش های انبوه، کلوب های هواداران، کلوب های مشتریان، زمان فیلم ها، فروش بلیط، برنامه کلاس ها، جزئیات فروش اموال، معاملات، تورهای لحظه آخری، فروش ها، فعالیت فروشگاه ها، سایت های خیریه، انجام و دریافت سفارشات، محل برگزاری تئاتر ها، توصیه های سلامتی و...

واضح است که این لیست انتها ندارد. شما می توانید بسیاری از کارهایی را که بصورت کاغذی و یا از هر روش دیگری انجام می دهید با پیامک انجام دهید.

با ارسال کلمه "**مدارک**" می توانید لیست مدارک مورد نیاز را دریافت کنید.

توضیح جزئیات تمام راه هایی که تجارت شما را می تواند با پیامک بازاریابی کند از حوزه این کتاب خارج است. اما مشاوران بازاریابی پیامک قادر خواهند بود بازاریابی های انبوه شما را طرح ریزی کنند.

خلاصه

موبایل جدیدترین رسانه گروهی است که دارای بهترین قابلیت ها و بیشترین پتانسیل بازاریابی برای جامعه های تجاری است. استفاده از موبایل به سرعت در حال رشد است که این رشد سریع موجب افزایش فروش آن دسته از تجارت هایی است

که از بازاریابی موبایلی بهره می گیرند . اگر زمانی که ظهور تلویزیون کارایی رادیو را نقض کرد در نظر بگیریم، حتماً می توانیم حدس بزنیم که موبایل چگونه از سایر رسانه ها پیشی می گیرد.

آیا برای ظهور و پیشرفت ناگهانی در تجارت خود با موبایل آماده هستید؟

برای این که بازاریابی موبایلی خود را شروع کنید لازم است مورد زیر را در نظر بگیرید:

یک برنامه بازاریابی با پیامک را شروع کنید. موبایل های بیشتر مردم قابلیت ارسال و دریافت پیامک را دارا هستند. این یک راه مستقیم شخصی و مقرون به صرفه برای ارتباط با مشتریان است. برای صاحبان تجارت های کوچک، طرح های بازاریابی با پیامک با قیمت کم وجود دارد. حتی با ۲۰ هزار تومان در ماه!

شما باید ارزش و مقام مشتریان خود را وقتی به آن ها پیامک ارسال می کنید، حفظ کنید. مشتریان شما به همان راحتی که وارد لیست مشتریان شما شدند به همان راحتی نیز می توانند فقط با دریافت یک پیامک نامناسب، از لیست مشتریان شما خارج شوند.

بازاریابی با پیامک یک روش فوق العاده سودمند برای همه ی گروه ها است. اگر شما می توانید تایپ کنید پس حتماً می توانید پیامک ارسال کنید.

خیلی از افراد ، صنعت بازاریابی پیامکی را به خوبی درک کرده اند و باید بدانید که این صنعت هم اکنون سیر صعودی خود را با سرعتی باور نکردنی طی می کند.

شما با یکی از روش های بازاریابی موبایلی همانند پیامک به راحتی می توانید مشتریان فعلی خود را وفادار نگهدارید و نیز می توانید تعداد مشتریانتان را افزایش دهید.

برای موفقیت همین امروز اقدام کنید

تصمیم درست را ، درست انتخاب کنید

من و همکارانم در آنیکال از شما به خاطر مطالعه این کتاب و صرف زمان ارزشمندتان بسیار سپاسگزاریم

بی شک پیشنهاد های شما ، ما را در بهبود کتاب های بعدی کمک خواهد کرد ، منتظر ارسال نکته نظرات و پیشنهادات ارزنده شما هستیم

شما عزیزان میتوانید با ارسال عدد ۶ به شماره ۱۰۰۰۰ ۱۲۰۰۰ ۱۰۰۰ از نشر کتاب های جدید با خبر شوید

www.anikal.com

info@anikal.com

۰۲۱ - ۷۷۳۶۸۴۱۴

سامانه پیامک آنیکال
قدرتمندترین سامانه پیامک بومی کشور
با بیش از ۱۵۰ قابلیت



جهت کسب اطلاعات بیشتر
لطفاً ، حتماً به وب سایت
سامانه پیامک آنیکال
مراجعه نمایید.