

Последнее время стал модным рекламный метод **SMS рассылок и SMS маркетинга**. Для пользователей сотовой связи, SMS (СМС) рассылки — это что-то новое, непривычное. Да бесспорно, реклама последнее время становится весьма навязчивой и раздражительной для потребителей. Лишь малый процент от всей массы людей действительно интересуется информацией которую несет реклама. Очень многие рекламодатели работают как раз на этих людей, пользуясь старыми способами привлечения внимания к своей рекламе, товару или услуге.

Яркие краски. Человек подсознательно обращает внимание на яркие цвета. Особенно на красный. Этим и воспользовались специалисты компании Coca-Cola. 60% опрошенных людей в западных странах сообщили, что красный цвет на рекламном щите ассоциируется с рекламой именно этой компании. Перевернутое объявление. В свое время был очень продуктивен метод привлечения внимания к рекламе в журналах и газетах. Он и сейчас работает, уменьшилась его продуктивность из-за большого количества таких объявлений и сообщений. Рекламные щиты с звуковыми эффектами, юмор в рекламе, рекламные клумбы...

Все эти методы повышают процент людей обративших внимание на рекламу. Но есть способы как получить отдачу от рекламы до 95%. SMS (СМС) маркетинг на западе считается избитым методом рекламы. Но в России этого еще очень мало. Люди не привыкли к рекламным SMS рассылкам и по этому у рекламодателей есть большие шансы повысить продажи своего товара или услуги.

При получении SMS (СМС) сообщения человек **обязательно** прочтет текст. Тут работает природное любопытство на которое в первую очередь и направлен SMS маркетинг и SMS реклама. Но и тут есть проценты людей которые будут раздражаться от рекламы. Как этого избежать?

Поздравления по SMS (СМС). В России очень много праздников и каждому человеку приятно когда его поздравляют. Организовав SMS (СМС) рассылку с поздравлениями от лица фирмы, Вы повысите узнаваемость и тем самым увеличите количество клиентов. Поздравляя с праздником можно пригласить человека на какой-нибудь праздник

организованный Вашей фирмой, сообщить о скидках и розыгрышах.

SMS (СМС) опросы. Одна из положительных сторон SMS маркетинга — это наличие моментальной обратной связи «клиент — фирма». Ответы на заданные вопросы отправляются также по SMS. Реализация SMS (СМС) опросов поможет узнать, что сейчас больше интересует потребителей, что нравится, что не нравится. Основываясь на ответах и отзывах, можно как-то изменить сервис, добавить то что не хватает потребителям.

SMS (СМС) бонусы. Очень продуктивную рекламную акцию можно организовать с помощью SMS бонусов. Отвечая на вопросы, делая какие-либо предложения по SMS человеку накапливается скидка или так называемые кредиты на электронном SMS кошельке. Допустим за отправку каждой SMS человек платит один рубль. В компании эту SMS регистрируют и если сообщение «целевое» начисляют скидку или бонус, который по стоимости будет дороже чем цена за отправку SMS сообщения. Потом человек отправлявший SMS (СМС) сообщения приходит и платит за товар или услугу меньше за счет этих бонусов или накопленной скидки. А дальше, человек сообщает это своим знакомым и они начинают слать SMS сообщения чтобы получить бонус. За счет вирусной рекламы и SMS маркетинга компания получает интересные идеи и предложения по развитию фирмы или сервиса обслуживания и новых клиентов.

SMS (СМС) скидки, SMS (СМС) приглашения. Рассылка SMS скидок и SMS приглашений еще один метод сообщить о своей фирме, товарах или услугах большому кругу людей. К примеру, организовывается SMS рассылка с сообщением о новых больших скидках которые будут предоставляться людям у кого в телефоне есть это сохраненное SMS (СМС) сообщение. Обязательно нужно указать, что если человек перешлет сообщение своим знакомым то скидка также будет действовать. То же самое и с SMS приглашениями на какую-нибудь акцию организованную Вашей компанией.

Вирусные SMS (СМС) рассылки. Среди людей постоянно пользующимися технологиями общения через SMS, есть метод донесения информации широкому кругу людей. Выглядит она очень не серьезно, но эффект от рассылки таких SMS (СМС) сообщений очень велик. В тексте не должна присутствовать открытая реклама, а в конце сообщения текст о том что это сообщение нужно отправить определенному

количеству людей, иначе случится что-либо плохое. Многие люди не веря в это все равно отправляют такие SMS сообщения своим друзьям.

Фантазия безгранична. Можно придумать очень много действенных способов рекламы методом **SMS (СМС) маркетинга и SMS (СМС) рассылок**. Представленные варианты, это только малая часть того что можно организовать с помощью этого мощного рекламного инструмента. Для каждой фирмы нужно придумывать свои рекламные SMS акции, со своими нюансами и направленные на конкретную целевую аудиторию. Вот вам примеры: зачем молодым людям лекарство от геморроя, а пожилым новые средства контрацепции; зачем мужчине скидки на косметику, а женщине приглашение в стриптиз-бар. А ведь так и есть. Обычная реклама направлена на всех людей без исключения и таргетинга. Самый главный плюс SMS (СМС) маркетинга в том, что SMS рассылки проводятся целевой аудитории. Бюджет на рекламу тратится только на заинтересованных в подобной рекламной информации людей. Не будет потраченных в пустую денег.

SMS (СМС)
маркетинг

—
это будущее рекламного рынка. Будьте на шаг дальше и на голову выше своих конкурентов.