

A woman with long brown hair, wearing a white t-shirt and blue jeans, is sitting on a grey couch. She is smiling and looking down at a smartphone in her hands. The background is a blurred indoor setting with a window and some plants.

# GUÍA PARA CREAR UN SMS POTENTE



# ¡Hola!

En esta oportunidad queremos empoderarte para que crees los **SMS** más potentes del mercado, este es un contenido pensado para que potencies tus ventas y fidelices a tus clientes... Alista tu libreta y ve por un buen café.

# Contenido

¿Qué es el SMS para tu área de servicio, marketing o ventas?

3

¡Pasos para crear un SMS potente!

4

Define el objetivo de tu SMS

4

Identifica el público objetivo y segmenta la base

5

Selecciona el tipo de SMS que usarás

6

Crea el cuerpo del mensaje

7

Medición

8

Capacidad y posicionamiento en bandeja de SMS

9

# ¿Qué es el SMS para tu área de servicio, marketing o ventas?

El mensaje de texto es una herramienta de **canal escrito bidireccional** que lleva desde 1992 siendo parte del mercado y se ha mantenido como uno de los medios con mejores resultados, esto debido a que la gran mayoría de las personas está siempre atenta a su celular ¿tú eres una de ellas?

A continuación, te compartimos algunas métricas de tu interés.

**98%** De aperturas en menos de **3 minutos**



Costos más bajos que otros medios tradicionales



Lectura promedio de **90 segundos**

# ¡Pasos para crear un SMS potente!

## **I** Define el objetivo de tu **SMS**

Al momento de crear un mensaje el primer paso es identificar con enfoque el **objetivo** que va a cumplir la comunicación, sin esto; básicamente estarías desperdiciando recursos.



- ¿Buscas que el usuario se inscriba a un webinar?
- ¿Quieres que el prospecto avance en el proceso de conversión?
- ¿Deseas enviar un mensaje que aumente la recordación y top of heart?

¡No importa que el objetivo sea difícil, solo que lo tengas claro!

# 2

## Identifica el público objetivo y segmenta la base

Realiza un **análisis demográfico**

- Género
- Edad
- Núcleo familiar



Analiza el espacio **geográfico**

- Nivel zonal
- Nivel local
- Nacional o internacional



Filtra las propiedades de tu **negocio**

- Producto de interés
- Ciclo de vida del usuario
- Acciones que ha tenido con la marca



**Una idea:** si conoces la segmentación geográfica puedes usar expresiones de la región para comunicar tu mensaje, parece.

## 3 Selecciona el tipo de **SMS** que usarás

En el mercado existen diferentes tipos de **SMS** que puedes usar para ejercer la comunicación que buscas, aquí te mostraremos los más relevantes y sus características.



**Promocional:** Contiene información de ofertas y normalmente tiene un hipervínculo que direcciona a landing page o e-commerce.

**Notificación:** Comunica una acción realizada o a realizar.

**SMS Bidireccional:** Invita a la interacción, permite el feedback del usuario hacia la marca.

# 4

## Crea el cuerpo del mensaje

¿Qué debería tener ese **SMS** para que sea el más potente?

| Personalización,<br>nombre del usuario<br>o empresa objetivo | Puntos de dolor o<br>de motivación,<br>relación del producto<br>con la necesidad | Nombre de tu<br>marca, el usuario<br>debe saber quién es<br>el remitente |
|--------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
|--------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|

**¡Felipe!**

Sabemos que la salud  
de tu peludito es muy  
importante para ti,

descubre las nuevas  
Nuacroquetas sabor  
salmón

¡Teo (*Nombre de su  
mascota*) las adorará!

Domicilio gratis, pide  
aquí:

**[BITLY.COM](https://bitly.com)**

| Centricidad e<br>inteligencia de<br>datos, usa la<br>información de la<br>segmentación que<br>hiciste anteriormente | Llamada a la<br>acción, el usuario<br>ya vio el mensaje<br>¿Qué debería hacer<br>ahora? | Hipervínculos, Si<br>quieres direccionar<br>a un sitio, como<br>landing page o e-<br>commerce. |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|

¡Puedes combinar los elementos en diferente  
orden!



# 5 Medición

¿Cómo vas a medir la efectividad del mensaje?

- **Tasa de envíos:** A cuántas personas se les envió el SMS, esto te permite medir la calidad de la base, por ejemplo; si al momento de hacer el envío habían números que no cumplían con la cantidad de caracteres.
- **Tasa de clics:** Si enviaste un mensaje con hipervínculos puedes medir los clics a través del CRM, manager de links o visitas en el sitio.
- **Tasa de respuesta:** ¿Es un mensaje bidireccional? Puedes medir las respuestas sobre la cantidad de mensajes enviados.
- **Conversión final:** A través de tu CRM, analítica web o herramientas de informes por UTM puedes filtrar si la estrategia de SMS genero conversión, por ejemplo; una venta.

## **6** Capacidad y posicionamiento en bandeja de SMS

Hay preguntas que te debes hacer para que tu **SMS** genere valor y cumplas los objetivos.

**¿Tengo permiso del usuario para enviarle comunicaciones?**

**¿Estoy enviando este mensaje en horas y días adecuados?**

**¿La información que estoy brindando es legal y ética?**

**¿Cuento con un software que me permita desplegar los **SMS** que requiero para mi estrategia?**

En caso de que no, clic **aquí**



# ¡Hemos llegado al final de esta guía!

Esperamos que con este contenido que preparamos para ti, desarrolles un SMS potente que conquiste el mercado.

Cordialmente,



[www.nuatechnology.com/](http://www.nuatechnology.com/)

