Phorest

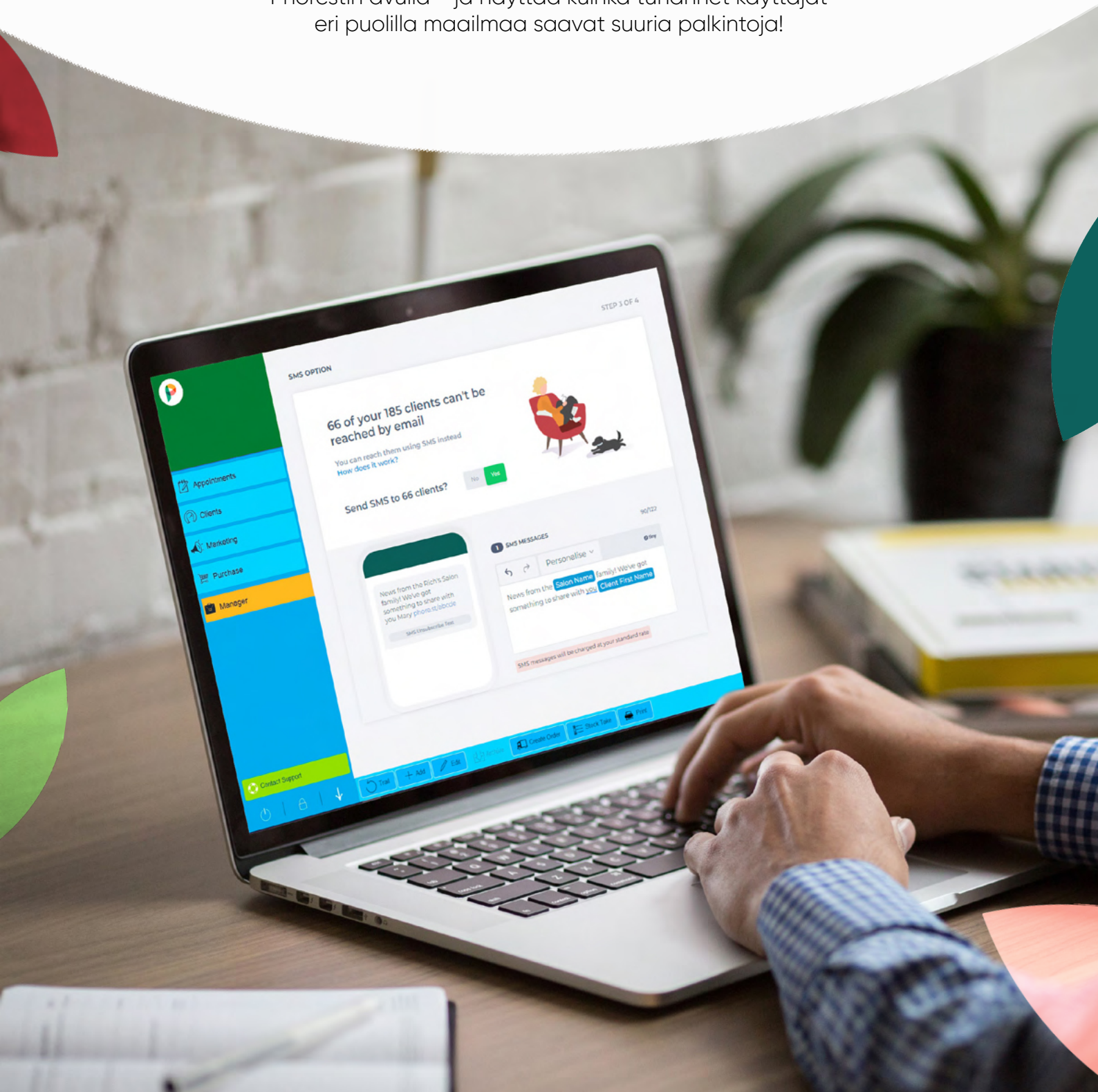
Kasva tekstiviestien avulla!

Näppärä opas tulojen kasvattamiseen tekstiviestien avulla

Tekstiviestien voiman vapauttaminen

Phorestin tekstiviesti-ominaisuudet tarjoavat liikkeille yksinkertaisen, tiiviin ja kustannustehokkaan tavan tavoittaa asiakkaat ja kasvattaa yrityksesi tuloja massiivisesti.

Tämä e-kirja opastaa sinua tekstiviestien hallitsemisessa Phorestin avulla - ja näyttää kuinka tuhannet käyttäjät eri puolilla maailmaa saavat suuria palkintoja!



Siirrytään tekstiviestejä koskeviin faktoihin

Tekstiviestit on varmin tapa tavoittaa asiakkaasi. Miksi?

Tekstiviestien avausprosentti on **99 %** verrattuna sähköpostiin, mikä on **vain 20 %**.

(Lähde: ManyChat)

Viesti tavoittaa asiakkaat varmasti nopeammin! Miksi?

90 % tekstiviesteistä luetaan yleensä **3 minuutin** kuluessa lähettämisestä. Sähköpostin lukemiseen voi kulua jopa 48 tuntia.

(Lähde: Forbes)

Lopuksi ja mikä tärkeintä, ROI on merkittävä!

Phorest-liikkeet tuottavat **29 kertaa enemmän tuloja** tekstiviesteistä kuin mitä he kuluttavat!

(Lähde: Phorest)

Millaisia tekstiviestejä voin määrittää Phorestilla?

Phorest tekstiviestit jakautuu pääasiassa kahteen luokkaan:

Näiden tekstiviestien avulla voit mainostaa liikettäsi, saada asiakkaat varaamaan verkossa, tekemään ostoksia verkkokaupassasi ja hyödyntämään erikoistarjouksia – kaikki nämä **lisäävät tulojasi!**

Nämä tekstiviestit sisältävät uudelleenvaraukset, muistutukset ja no show-viestit, jotka voidaan määrittää lähtemään automaattisesti asiakkaillesi sisältäen tärkeitä ajanvarausta koskevia tietoja.

Saavuta markkinointi-tekstiviestien avulla täydet potentiaaliset tulosi!

Katsotaan perusasiat: mitä, miten, kuka.

Mitä lähetän asiakkailleni?

Tekstiviestin lähettäminen voi tuntua ylivoimaiselta tehtävältä, koska sinulla on loputtomasti mahdollisuuksia toteuttaa kampanjoita. Jos aloitat markkinointikampanjoita ensimmäistä kertaa, on hyvä nyrkkisääntö aloittaa yksinkertaisella tavalla. Katsotaanpa kolmea suosituinta tekstiviestimalliamme.

Erikoistarjoukset

SALAMATARJOUS nyt Liikkeen Nimi! 10% alennusta kaikista palveluista, tällä viikolla...

Salamatarjous
Tämänhetkiset tarjoukset

Nämä voivat olla tarjouksia tiettyihin tilaisuuksiin, juhlapyhiin, lahjakortteja, suosituksia jne.

Varausmuistutukset

Asiakkaan Etunimi, meillä on ikävä sinua, tässä lahja! Varaa netissä ja saa 15...

Ei-palaavat asiakkaat
Tämänhetkiset tarjoukset

Pidä asiakkaat normaalissa varaus-syklissä. Muistuta asiakkaita varaamaan aika!

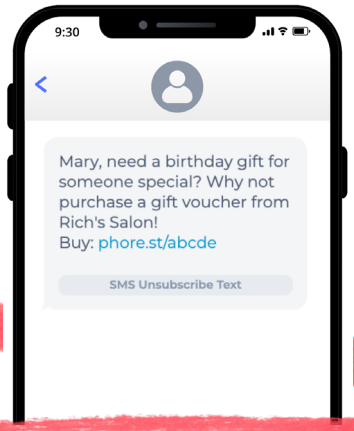
Viime hetken saatavuus

Asiakkaan etunimi, meillä on joitain viime hetken palveluita saatavilla...

Viime hetken saatavuus
Nettiajanvaraukset

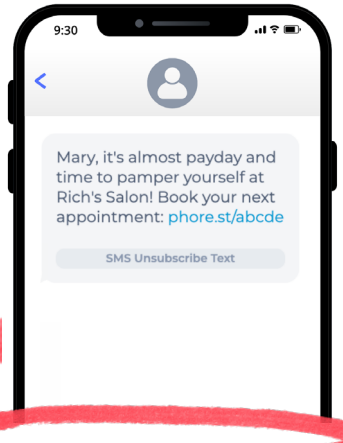
Luo kiireellisyyden tunne ja kerro asiakkaillesi, että sinulla on muutama paikka vapaana!

Katso pari muuta suosittua mallia!



Syntymäpäivän lahjakortit

Palkkapäivän ajanvaraus-muistutukset



Miten laitan Markkinointiviesti-kampanjan käyntiin?

Luodaksesi tekstiviestikampanjan, mene **Markkinointi > Kirjoita tekstiviesti**. Valitse pohja, joka sopii tarpeisiisi!

VINKKI: Jos käytät usein tiettyjä tekstiviestikampanjoita, miksi et kokeilisi aivan uutta mallia? Muista, että malleja päivitetään usein, joten tarkista ne säännöllisesti.

Haluat ehkä muokata tätä mallia (vähän tai paljon, sillä ei ole väliä!). Kun napsautat **Käytä Mallia**, voit **muokata tekstiä** ja **lisätä linkkejä** nettiajanvarauksiin, verkkokauppaan, lahjakortteihin ja muihin. Älä unohda **lisätä asiakkaan nimeä** personoidaksesi viestin!

VINKKI: Muista pysyä 160 merkin sisällä! Jos ylität rajan, sinulta veloitetaan 2+ tekstiviesti!

...mutta KENELLE lähetän sen?

Phorestin avulla voit valita kolmesta eri vaihtoehdosta:

Kaikki asiakkaat

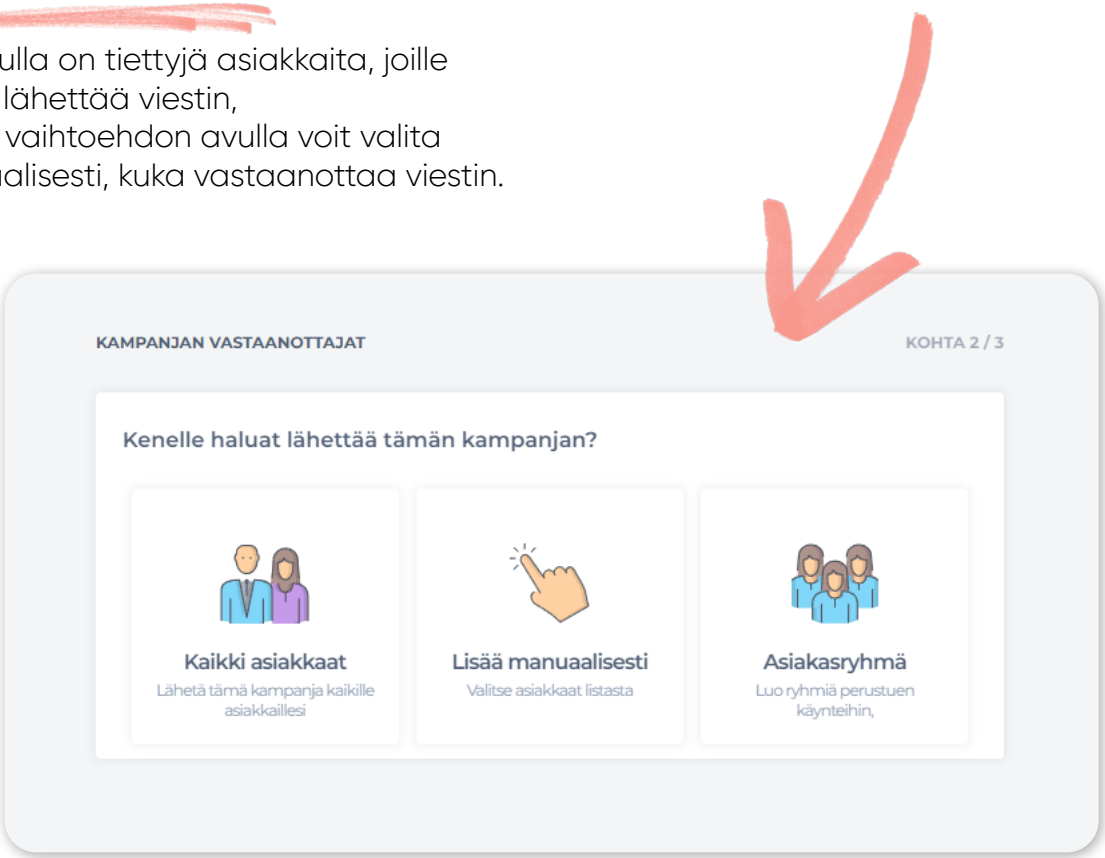
Tämä lähettää viestin kaikille asiakkaillesi. Se on helpoin tapa tavoittaa asiakaskuntasi, mutta myös kallein. Sinun ei pitäisi käyttää tätä menetelmää liikaa, koska kaikki asiakkaat eivät halua, että heihin otetaan yhteyttä liian useasti.

Asiakasryhmä

Tämä on tehokkain tapa tavoittaa oikeat asiakkaat oikealla viestillä. Tarkastelemme seuraavassa osiossa tarkemmin, kuinka voit käyttää asiakasryhmiä.

Lisää manuaalisesti

Jos sinulla on tiettyjä asiakkaita, joille haluat lähettää viestin,
tämän vaihtoehdon avulla voit valita manuaalisesti, kuka vastaanottaa viestin.



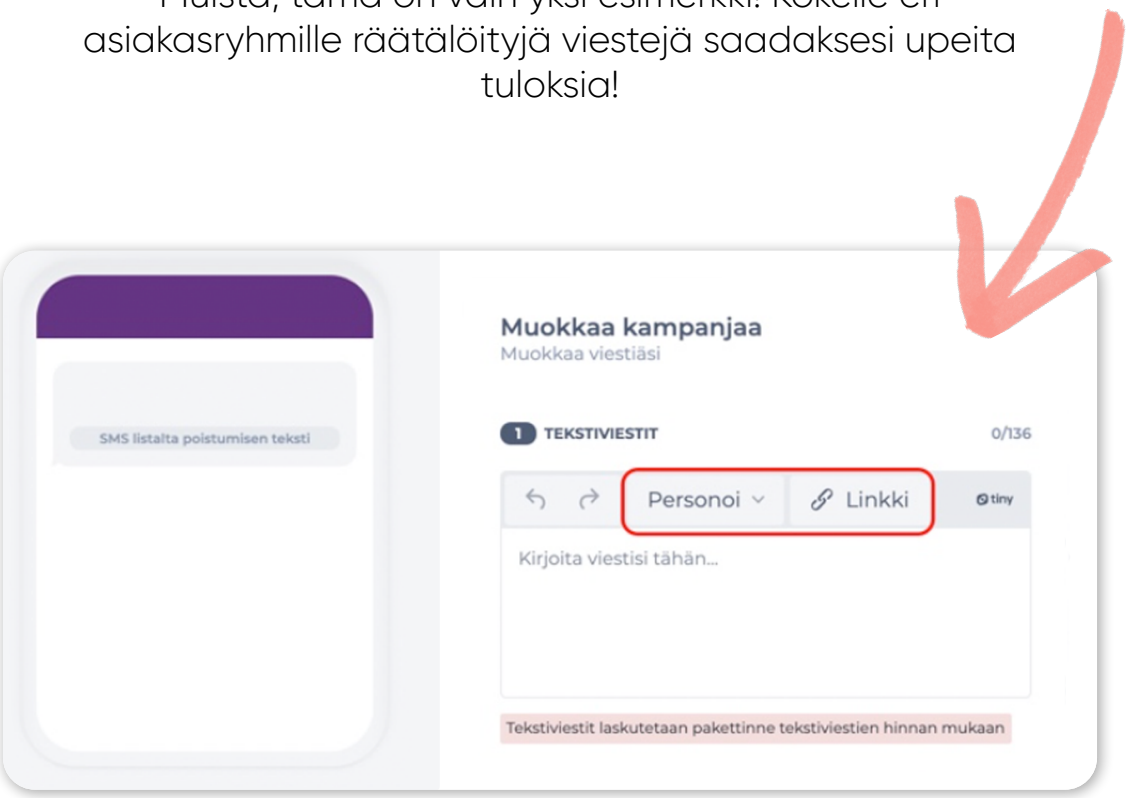
Katsotaan tarkemmin Asiakasryhmiä

Esimerkki:

Oletetaan, että haluat mainostaa **15 %:n alennusta, kun noudat myymälästä tilauksesi**. Haluat ehkä kohdistaa mainoksesi vain **eniten kuluttaviin asiakkaisiin**, joilla on **varattu aika tulevan kuukauden aikana**. Näin asiakkaat voivat noutaa tilauksensa myymälästä ajanvarauksen aikana.

Luodaksesi tällaisen kohdistetun kampanjan, valitse **Asiakasryhmä** ja lisää sitten kulutus (aseta "eniten kuluttavat") ja lisää **tulevat käynnit** (määritä ajanjaksoksi yksi kuukausi tästä päivästä).

Muista, tämä on vain yksi esimerkki! Kokeile eri asiakasryhmille räätälöityjä viestejä saadaksesi upeita tuloksia!



Älä anna viestiesi mennä hukkaan!

Vaihtoehtoinen yhteydenotto -tekstiviesti voi pelastaa päivän, kun asiakasta ei tavoiteta sähköpostitse.

Tiesitkö, että liikkeillä on sähköpostiosoitteita keskimäärin vain 30 %:lla asiakkaistaan?

Tämä tarkoittaa, että joka kerta kun sähköpostimarkkinointi-kampanja lähetetään, menetät yhteydenotosta 70 % asiakkaista!

Tämän ongelman ratkaisemiseksi luotiin **Vaihtoehtoinen yhteydenotto -tekstiviestit** auttamaan liikkeitä saavuttamaan koko asiakaskuntansa.

Kaikki asiakkaat, joille sinulla ei ole tallennettua sähköpostiosoitetta, saavat web-linkin sähköpostisi sisällöstä tekstiviestillä. Tämä tarkoittaa, että viestisi ei mene hukkaan!

Lue **tästä** miten asetat vaihtoehtoisen yhteydenotto -tekstiviestin..

PRO VINKKI

Älä unohda tekstiviestimarkkinoinnin kolmea kultaista sääntöä!

Sinulla on vain 160 merkkiä käytettävänä,
joten käytä ne hyvin.

1.

Sisällytä **yrityksesi nimi**

2.

Luo **kiireellisyyden tunne**

3.

Lisää **linkki**

Se ei pääty markkinointitekstiviesteihin... älä aliarvioi automaattisten tekstiviestien hyötyjä tulojen kannalta

Phorestin automaattiset tekstiviestit suojaavat tulojasi lähettämällä asiakkaille automaattisesti vahvistuksen, muistutuksen ja saapumatta jättämisen tekstiviestit, mikä varmistaa, että he eivät koskaan menetä tärkeitä tietoja ajanvarauksesta.

Okei, minkä tyyppisiä automaattisia tekstiviestejä on saatavilla ja miten ne auttavat minua?

1. Rebook SMS

Rebook SMS on seuraava suuri tulonlähteesi markkinointitekstiviestien jälkeen. Tämän ominaisuuden avulla voit ajoittaa muistutuksen kaikille asiakkaille, jotka eivät ole varanneet seuraavaa tapaamistaan viimeisen käyntinsä päivänä.

Maailmanlaajuisesti Phorest-asiakkaat voivat saada keskimäärin **63-kertaisesti** käytetyn rahan takaisin pelkän Rebook SMS-viestien avulla.

Voit määrittää Rebook SMS-viestin siirtymällä kohtaan **Markkinointi > Muistutukset ja valitsemalla Rebook SMS-välilehti.**

2. Muistutus & Vahvistus SMS

Sekä muistutus- että vahvistustekstiviestit vähentävät huomattavasti no-show'n määrää, mikä tarkoittaa, että ennustetut tulot ovat suojassa siltä, ettei kukaan unohtaisi aikaansa.

Muistutustekstiviesti vähentää saapumatta jättämistä jopa 70 %.

Voit määrittää Muistutustekstiviestit muutamassa minuutissa siirtymällä kohtaan **Markkinointi > Muistutukset > SMS Muistutukset**. Voit lukea koko oppaan Muistutus SMS -asetusten määrittämisestä **täältä**.

Vahvistustekstiviestin voi määrittää siirtymällä kohtaan **Markkinointi > Viestipohjat/suodattimet > Vahvistukset.**

3. No Show SMS

No Show -tekstiviestit voidaan määrittää kaikille varaamastaan ajasta myöhästyneille asiakkaille, jolloin he voivat sopia ajan uudelleen. Tämä tarkoittaa, että menetetyistä ajoista saatavat tulot voidaan edelleen pelastaa.

No Show SMS -viestit voidaan määrittää siirtymällä kohtaan **Markkinointi > Viestipohjat/suodattimet > No Shows.** Tältä näytöltä voit laittaa no show -viestin päälle ja määrittää, mitä haluat sanoa viestissä!

Onko sinulla kysymyksiä koskien tekstiviestejä ?

Autamme mielellämme!

Laita sähköpostia
info@phorest.fi tänään!

Phorest