



SMS

 Go contact

Já pensou nos SMS para facilitar a comunicação com os seus clientes?

Através do módulo de SMS do GoContact, as empresas podem fazer envios massivos de SMS para os seus clientes, inovando na forma de comunicar e destacando-se da sua concorrência.

Principais características

- Envio de SMS até 160 caracteres
- Informação personalizada: campos com informação do CRM** sobre o cliente
- Programação do envio para qualquer hora
- Recibo de confirmação de entrega e de leitura

O SMS é uma ferramenta de marketing cada vez mais eficaz, pelo baixo custo que representa.

O módulo de SMS é uma solução bastante “user friendly” que lhe permite o envio massificado de SMS. Apenas tem de escolher a base de dados para onde quer enviar os SMS, e a entrega é feita de imediato - simples e eficaz!

Ao funcionar em conjunto com a solução GoContact, é possível criar diversos automatismos que garantem uma maior eficácia do seu Contact Center.

É possível, por exemplo, o envio de SMS após cada chamada, baseado em tipificação de chamada, e o envio de SMS de alerta, baseado em data/tempo e tipificação da chamada.

Vantagens do SMS

Baixo custo: Custo muito baixo com um excelente ROI*

Tempo de abertura: 90% dos utilizadores de telemóvel abrem e leem as mensagens SMS em até 5 segundos após recebê-las. O SMS é eficiente na comunicação com o cliente.

Expansão do mercado: O número de telemóveis cresce cada vez mais no mundo e as pessoas tendem a usar mais os smartphones como complemento dos computadores pessoais.

Personalização: Cada mensagem pode ser enviada para um grupo de pessoas e pode conter um campo personalizado, como por exemplo, o nome da pessoa ou qualquer outra informação que varie de acordo com o número do telefone.

Cenários de utilização

SAC/Help Desk: O SMS pode ser utilizado, por exemplo, para avisar sobre o estado do contacto de um cliente ou para encaminhar o pedido de um cliente para um departamento (vendas, manutenção, etc.).

Cobranças: O serviço de SMS pode ser utilizado, num primeiro contacto, para lembrar as datas de vencimento dos pagamentos.

Marketing ativo/vendas: O serviço de SMS pode substituir o canal de voz nos casos em que a informação é transmitida rapidamente e de uma forma precisa.

CRM/Fidelização: O SMS é um canal perfeito para estreitar e personalizar o relacionamento com os seus clientes. Exemplos de aplicações: comunicar lançamentos de produtos ou novidades da empresa, enviar alertas, informar sobre a data e horário de entrega dos produtos adquiridos.