



SMS

 contact

¿Ha considerado el SMS para facilitar la comunicación con sus clientes?

Con el módulo de SMS de GoContact las empresas pueden llevar a cabo envíos masivos de SMS a sus clientes, innovando en su forma de comunicar y destacándose de la competencia.

## Principales características

- Envío de SMS hasta 160 caracteres
- Información personalizada: campos con información del CRM\*\* del cliente
- Programación del envío para cualquier hora
- Recibo de confirmación de entrega y lectura

El SMS es una herramienta de marketing cada vez más eficaz debido a su bajo coste.

El módulo SMS es una solución muy fácil de usar (user-friendly) que permite el envío masivo de SMS. Sólo tiene que elegir la base de datos a donde desea enviar el SMS, y la entrega es inmediata - ¡Sencillo y eficaz!

Al operar en conjunto con la solución GoContact, podrá crear varios automatismos que aseguran una mayor eficacia a su Contact Center.

Es posible, por ejemplo, enviar SMS después de cada llamada con base en la tipificación de la llamada y enviar SMS de alerta, con base en la fecha/hora y tipificación de la llamada.

## Ventajas del SMS

**Bajo coste:** Coste muy bajo y con un excelente ROI\* (Rendimiento del Capital Invertido).

**Tiempo para abrir:** 90% de los usuarios de teléfonos móviles abren y leen los mensajes SMS en un máximo de 5 segundos después de recibirlos. El SMS es eficaz en la comunicación con el cliente.

**Expansión del mercado:** El número de teléfonos móviles aumenta cada vez más en el mundo y las personas tienden a utilizar más los teléfonos inteligentes (smartphones) como complemento a los ordenadores personales.

**Personalización:** Cada mensaje puede ser enviado a un grupo de personas y puede contener un campo personalizado, como por ejemplo, el nombre de la persona u otra información que varíe según el número de teléfono.

## Escenarios de utilización

**SAC/Help Desk (Servicio de Asistencia al Usuario):** El SMS se puede utilizar, por ejemplo, para advertir sobre el estado del contacto de un cliente o para reenviar la solicitud de un cliente a un departamento (ventas, mantenimiento, etc.).

**Cobros:** El servicio de SMS se puede utilizar, en un primero contacto, para recordar las fechas de vencimiento de los pagos.

**Marketing activo/Ventas:** El servicio de SMS puede substituir el canal de voz en los casos donde la información se transmite rápidamente y de manera precisa.

**CRM/Fidelización:** El SMS es un canal perfecto para estrechar y personalizar la relación con sus clientes. Ejemplos de su aplicación: comunicar lanzamientos de productos o las novedades de la empresa, enviar alertas, informar sobre la fecha y hora de entrega de los productos adquiridos.