

Zou u via **SMS reserveringen** en **afspraken** kunnen bevestigen *en* 'mobile marketing' willen bedrijven?

1601 SMS in het kort

- ▶ Verzending van sms'en rechtstreeks vanaf uw Pc ;
- ▶ Het opstellen en importeren van contacten direct van uw Pc ;
- ▶ Verzending van sms'en naar groepen meerdere gebruikers ;
- ▶ Bevestig afspraken en reserveringen en initieer mobiele marketing bij uw klanten ;
- ▶ Duidelijk overzicht van de historie van de berichten ;
- ▶ 1601 SMS is een pre-paid service. U koopt gewoon online credits ;
- ▶ Beschikbaar in 3 talen (FR-NL-EN) ;

De voordelen van 1601 SMS

- ▶ Snelle en goedkope verzending (een sms gaat 5 maal sneller dan een telefonische oproep) ;
- ▶ Relevantie en permanente toegankelijkheid van de informatie in een sms (er blijft een spoor achter) ;
- ▶ Een sms is minder lastig, de ontvanger wordt niet gestoord ;
- ▶ Een sms wordt te allen tijde door-gestuurd, zelfs als de ontvanger in gesprek is of de GSM geen netwerk heeft ;

Wenst u meer informatie over de 1601 SMS dienst?

+31 840 030 530
client@1601sms.nl
www.1601sms.nl

Met 1601 SMS stuurt u sms'jes vanaf slechts **9 cent** per bericht
1601 SMS Messenger



Met een SMS Gateway snel en nauwkeurig informatie overbrengen, goedkoop, begrijpelijk, eenvoudig en... zonder te storen!

Tegenwoordig is SMS'en meer dan slechts een modeverschijnsel en doet dienst als een professionele communicatieoplossing voor ondernemingen. SMS'en zijn snel te versturen, eenvoudig te lezen, discreet en vooral zeer doeltreffend, en worden natuurlijk gebruikt als communicatie tool naast telefoon en e-mail. Ze zijn ideaal om een korte mededeling te doen, zowel intern als extern, werknemers op de hoogte te brengen van een wijziging of om bijvoorbeeld een waarschuwing of een herinnering over te brengen.

Bevestigen van afspraken en reserveringen: Of u nu via de telefoon uw afspraken bevestigd, of uw reservering systeem via uw website hebt geautomatiseerd, hoe zouden uw klanten het op prijs stellen een bevestiging per SMS van u te ontvangen? U kunt dit natuurlijk doen via de email maar, hoe heeft de toename in het gebruik van de mobiele telefoon bij uw klanten en consumenten in het algemeen zich vertaalt in de manier hoe u hen informeert en contacteert? Hoe willen uw klanten geïnformeerd worden? Hebben ze voorkeuren? Hoe houdt u hier rekening mee?

Mobiele Marketing: over het informeren van uw klanten omtrent uw producten en diensten, het maken van reclame, acties en actieaanbiedingen, een nieuw product of nieuwe dienst, over het onder de aandacht brengen van een open dag of een thema avond hoeven wij u niets te vertellen. Dat kunt u het beste zelf.

Wat zou u nog willen optimaliseren in de manier **waarop** en **waarmee** u uw bestaande of potentiële klanten informeert? En, hoe zouden u en uw besluitvormingsteam weten of het tijd is SMS aan uw palet van klantencontact en mobiele marketing mogelijkheden toe te voegen?

Toepassingen met 1601 SMS Messenger

o **Kledingwinkel** : U heeft een kledingwinkel waarin u de duurdere vrouwenmode verkoopt. Uw klantenkring is zo groot geworden omdat u veel klanten bij naam kent en omdat deze het leuk vinden om door u persoonlijk geholpen te worden. Sinds een half jaar vraagt u de klanten, als ze een aankoop bij u doen, of ze het ook leuk vinden dat u ze op de hoogte houdt wanneer er uitverkoop is of de nieuwe lichting zomermode binnenkomt. U vertelt ze dat u ze niet vaker dan vier keer per jaar een SMS zult sturen, helemaal gratis.

Wanneer de nieuwe zomermode uit is stuurt u een simpel bericht naar alle 800 klanten waarvan u de naam en het telefoonnummer heeft gekregen. "Hallo, ik stuur u dit bericht omdat ik sinds vandaag de nieuwe zomercollectie in huis heb. Komt u binnenkort kijken? Groeten, Simon (Bruining Mode)"

Met één druk op de knop verstuurt u dit bericht naar uw klantenbestand van 800 personen en u zult zien dat de winkel aankomende week vol staat met klanten. En dat voor nog geen 40 euro.

o **Discotheek** : U hebt een discotheek en u wilt elke zaterdagavond 3000 bezoekers trekken. Het promoten van uw discotheek is enorm arbeidsintensief en ook nog eens ontzettend prijzig. U wilt effectiever en voordeliger uw discotheek promoten. Hoe pak u dit aan?

Stel, elke bezoeker krijgt de gelegenheid om zijn of haar telefoonnummer achter te laten wanneer deze uw discotheek bezoekt. Binnen enkele weken heb u meer dan duizend telefoonnummers en namen verzameld en u begint met uw Sms- dienst. U verstuurt op de vrijdagmiddag slechts 1 sms-bericht naar alle duizend ontvangers. Hierin vertelt u welke artiesten er komen optreden en welke acties er deze week zijn.

Verjaardag SMS ! : 1601SMS heeft een leuke aanvullende dienst ontwikkeld; Verjaardag Sms. Om 5 minuten over 12 ontvangt de jarige een SMS met uw felicitaties. *Hoe zouden uw klanten of medewerkers het vinden om een dergelijke SMS op hun verjaardag te ontvangen?*

o **Ophaal alert SMS Nieuw!** : Speciaal voor winkels heeft 1601SMS een nieuwe versterking van uw services ontwikkeld: SMS- Ophaal Alert. Op het moment dat de bestelling binnen is, verstuurt u zeer eenvoudig een SMS met bijvoorbeeld de mededeling: "Beste klant, uw zwarte laarzen in maat 38 zijn zo juist binnen gekomen, u kunt van maandag tot en met zaterdag tussen 09.00 en 18.00 uw schoenen ophalen. Tot snel." *Ziet u voordelen in 1601SMS?*

Genereer verkoop SMS: 1601SMS kan perfect gebruikt worden voor marketing aanbiedingen, zoals die Amsterdamse Pizza bezorgdienst, die merkte dat de dinsdagavond veel slapper was dan andere dagen. Nu sms'en ze bestaande vaste klanten een "tonight-only" aanbieding met 15% korting. Dit leverde omzet op en omdat het bericht slechts één per 10 weken werd verstuurd, voelden klanten zich beloond voor hun loyaliteit. *Hoe genereert u loyaliteit?*

Stuur herinneringen voor afspraken: Tandartsen, kappers, schoonheidsspecialisten, de medische sector gebruikt 1601SMS voor het versturen van herinneringen voor gemaakte afspraken. *Waar zou u klanten aan willen herinneren?*

o **Informatief:** Denkt u eens aan de volgende voorbeelden: Als uw bedrijf actief is in de horeca, dan kunt u uw gasten en relaties op de hoogte houden van aanbiedingen, een nieuwe menu kaart, een themafeest of ander nieuws over festiviteiten. Onderwijsinstellingen kunnen eindexamen kandidaten op de hoogte stellen van de examenuitslagen en de ouders kunnen worden bericht over de schoolprestaties van hun kroost.

o **Seizoen verkoop stimuleren:** Een Belgische klant, een stookolie leverancier had problemen met de jaarlijkse kerst rush op stookolie. Toen een koude periode zich aandeede in November sms'te men al haar klanten om toch vooral het peil van de stookolie te controleren. Dit leidde tot een verhoging van de verkoop in November en een afvlakking tijdens de kerst, zodat transport en logistiek beter te managen waren.

o **Managen van beurzen / seminars:** Een evenementen aanbieder in de UK biedt conferenties en seminars aan als onderdeel van hun programma. Omdat deelnemers zich ruim van te voren hebben ingeschreven voor de sessies en omdat beurs- en conferentie complexen vaak moeilijk te navigeren zijn, ontvangt iedere deelnemer 10 minuten voor aanvang van de sessie, een sms-bericht met de aanvangstijd en locatie.