

## Описание конструктора акций «SMS-купон»!

В качестве способа донесения информации до Клиентов трудно придумать лучший инструмент, чем **SMS информирование**, ведь, как известно, **SMS** само находит человека, доставляется буквально "в карман".

Достоинства такого рода продвижения очевидны:

- Высокая вероятность прочтения и сохранения сообщения, возможность обмена ими;
- Низкая стоимость при быстром и высоком отклике;
- Возможность индивидуального обращения к каждому клиенту (персонализация коммуникации);
- Повышенный уровень запоминаемости текста;
- Возможность достоверной оценки эффективности (все купоны проверяются на специальном сайте, что затем сводится в единый отчет).

Если вы хотите провести маркетинговую акцию и привлечь своих клиентов каким-то интересным предложением, воспользуйтесь конструктором акций **«SMS-купон»!**

### С чего начать?

Создайте акцию в разделе личного кабинета **СМС-Купон** (<https://lcab.smsint.ru/send/discount>) и автоматически разошлите уникальные коды по СМС всем вашим клиентам, или сделайте выборку клиентов по каким-то признакам (например, по половому и возрастному).

Например: "При покупке 2 вещей получите ТРЕТЬЮ вещь в ПОДАРОК, предъявив код 721312".

### Что дальше?

После того как клиент получит СМС с кодом и примет решение сделать заказ или посетить магазин, он при оформлении заказа он предъявит свой код - 721312. Все, что нужно будет сделать вашим менеджерам (продавцам, консультантам) – это зайти на сайт <http://kodprover.im/> со своим логином и паролем (задаются при создании акции) и проверить на нем этот код. Если код верный и не использованный ранее, то менеджеру высветится инструкция о том, что нужно предоставить клиенту.

Например: "Скажите клиенту, что в подарок он может выбрать любой аксессуар, представленный в магазине" (сам текст задается при создании акции).

### Что в результате?

Все активированные коды из СМС автоматически будут помечены как использованные, и второй раз уже не пройдут проверку.

В вашем личном кабинете вы сможете посмотреть:

1. сколько СМС было отправлено;
2. сколько кодов использовано (активировано), т.е. сколько клиентов приняло участие в акции;
3. сколько кодов не активировано.

На основании этих данных можно сделать расчет эффективности подобных акций для клиентов Вашей компании.

### Post scriptum

Еще одна полезная возможность: автоматические напоминания по ходу акции! Если вы хотите, чтобы в определенный день все клиенты, еще не использовавшие код, получили напоминание о Вашей акции, настройте ее в несколько кликов.

С уважением, Федеральный SMS-оператор [SMSintel.ru](http://SMSint.ru)  
т. 8-800-200-7160 - единая бесплатная справочная  
E-mail: [office@SMSint.ru](mailto:office@SMSint.ru)  
[smsint.ru](http://smsint.ru)

SMS-реклама с SMSintel: УДОБНО. АДРЕСНО. ЭФФЕКТИВНО.