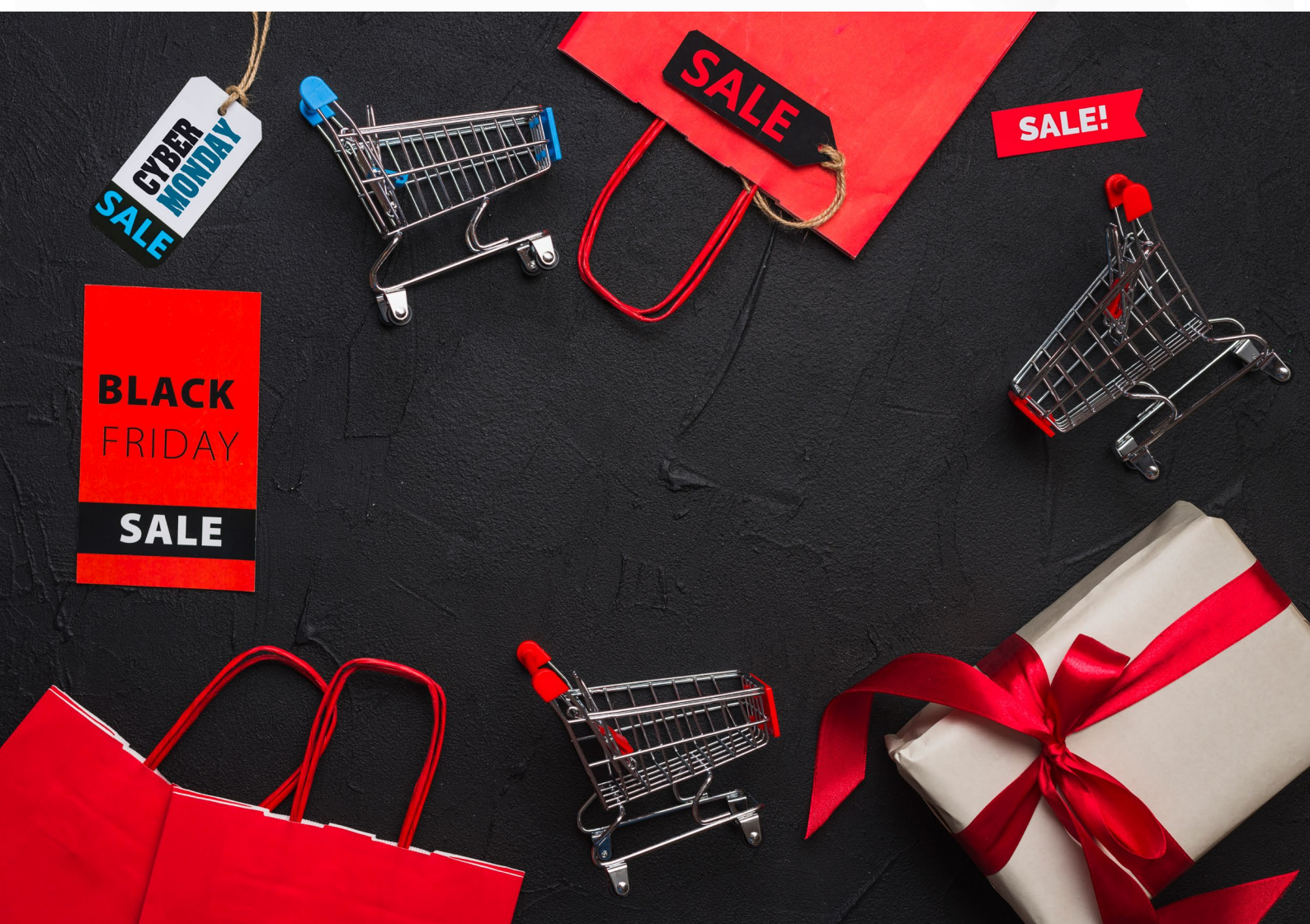




TRUQUES PARA AUMENTAR AS VENDAS DO SEU E-COMMERCE

TRUQUES PARA AUMENTAR AS VENDAS DO SEU E-COMMERCE

Ser bem-sucedido em um e-commerce é um desafio que qualquer um pode alcançar se **tiver a intenção de fazê-lo**.

Não é um caminho fácil, mas se você usar as ferramentas e estratégias de marketing certas, chegará lá **onde se propõe**.

Para aumentar as vendas do seu e-commerce nesta Black Friday e nesta Cyber Monday, você deve selecionar uma ferramenta para lançar suas campanhas.

Escolha o canal de comunicação mais direta com seu cliente e a ferramenta mais completa.

Existem muitas ferramentas para iniciar as campanhas de marketing, mas nem todas relatam os mesmos resultados.

360nrs é a primeira ferramenta multicanal que possui dois dos melhores canais do mercado para se comunicar com seus clientes: SMS e marketing de email

Vamos nos aprofundar um pouco mais sobre esses canais para que você aproveite ao máximo as campanhas que faz.

1. SMS e SMS Landing page. Dicas para ter sucesso em suas campanhas da Black Friday e Cyber Monday

Tenha um bom motivo para usar o SMS

Os SMS são usados para comunicações importantes, por exemplo, descontos especiais para a Black Friday e a Cyber Monday, promoções, acompanhamento de pedidos, etc. Se o que você vai comunicar não for relevante, não o faça, para o usuário é muito importante que a informação seja de interesse, senão teremos um efeito contrário com as nossas campanhas.

Personalize a mensagem tanto quanto possível

Em vez de enviar a mesma mensagem para todos, você obterá melhores resultados se adaptar a mensagem à pessoa o máximo possível. Com a 360nrs você pode, por exemplo, personalizar o número de telefone, nome, email, cidade e muito mais.

Em relação ao remetente, é importante personalizá-lo para que o destinatário veja quem somos, já que um SMS enviado de um número desconhecido provoca rejeição e pouca credibilidade.





NÃO se esqueça de levar em conta os fusos horários

Decidir o melhor momento para enviar nossas campanhas nesta Black Friday e nesta Cyber Monday é o segredo. Receber um SMS de madrugada oferecendo uma oferta pode resultar na perda de um cliente por toda a vida. A melhor hora para enviar SMS é de segunda a sexta das 9 da manhã às 5 da tarde.

Com a 360nrs você não terá nenhum problema pois, poderá programar todos os seus envios com intervalos de tempo sem qualquer dificuldade.

Envie mensagens com ofertas especiais, descontos e cupons para a Black Friday e Cyber Monday

O envio de SMS é uma ferramenta perfeita para se conectar com os seus clientes. De fato, 66% dos consumidores admitem que preferem ser contatados pelas marcas por meio de SMS, e não por meio de outros canais.

Você poderá lançar todos os tipos de campanhas durante esta Black Friday e Cyber Monday

O SMS oferece a oportunidade de comunicar de forma direta e clara tudo o que você deseja. Promoções, confirmação de pedidos, catálogos, formulários, cupons, saudações de aniversário, etc.

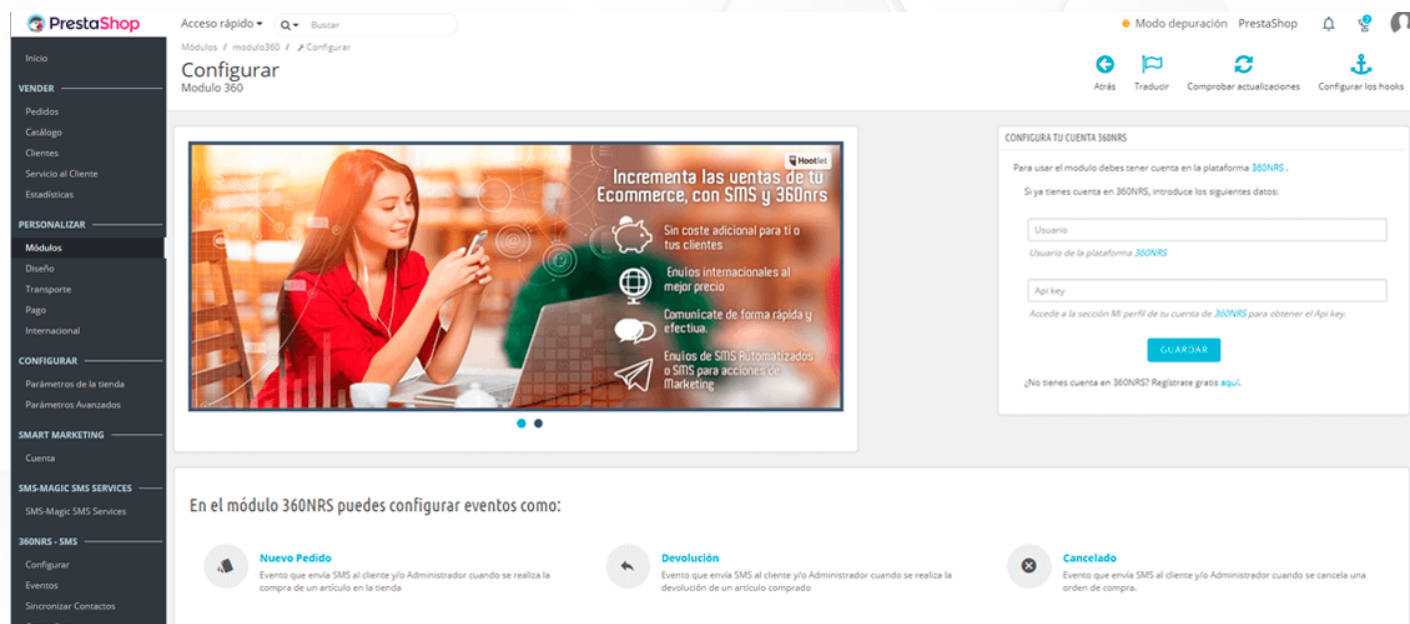


Gerencie todo o processo de compra por SMS

De acordo com um estudo, 67,45% dos carrinhos de compras online são abandonados antes que um cliente feche uma venda. Isso significa que seus números de vendas representam apenas um terço do que eles realmente poderiam ser.

Para períodos sazonais, como a Black Friday e a Cyber Monday, certifique-se de que você possa monitorar todo o processo de compra e ter sua loja online pronta e sem erros que possam causar o abandono do site ou do carrinho.

Como controlo tudo isto? Com a 360nrs você pode gerenciar todo o processo de compra e intervir durante o mesmo, e mais tarde, enviando um SMS com o nosso módulo Prestashop.



Quais opções o módulo? nos oferece?

- Informação sobre o status do pedido
- Devolução dos pedidos
- Cancelamento dos pedidos
- Entrega do pedido
- Envio do pedido
- Erro de pagamento
- Carrinho de compras abandonado
- Pagamento Aceito
- Saudação de aniversários

Descárgate nuestro módulo completamente gratis. entra en el siguiente enlace. [“Módulo Prestashop 360nrs”](#)

É muito importante dar ao cliente todas as informações que ele precisa, para que se sinta acompanhado a todo momento, desde a compra até a chegada do produto à sua casa.

Conheça as opiniões dos seus clientes por meio de SMS com pesquisas.

Uma empresa que não escuta seus clientes está destinada a morrer. Existem várias opções para entrar em contato com nossos clientes e descobrir sua opinião sobre os nossos produtos.

Você sabia que as taxas de abertura do SMS são três vezes maiores que as de outras mídias? 97% das pessoas que recebem um SMS lêem em 3 minutos! Além disso, as pesquisas baseadas em SMS têm uma alta taxa de conversão. 31% dos consumidores respondem a esses convites em 5 minutos.

Ao conduzir pesquisas por SMS, você não apenas aprenderá a melhorar seus produtos e serviços, mas também fará com que os seus clientes se sintam importantes. Estas pesquisas terão um duplo benefício, a sua empresa conhecerá a opinião dos clientes e, por outro lado, os seus clientes terão uma percepção mais positiva da sua marca.



O que você está esperando? Conheça as opiniões dos seus clientes de forma rápida e direta com a 360nrs depois de terem feito suas compras nesta Black Friday e Cyber Monday.

Em conclusão, o marketing por SMS pode ser muito eficaz se você respeitar seus pontos fortes e fracos e ficar em sintonia com a maneira como seus contatos receberão suas comunicações. Recomendamos que você aproveite a onda de vendas desta Black Friday e Cyber Monday para se conectar com seus clientes e obter informações sobre o que eles pensam da sua marca e dos seus produtos.

2. Teste o poder do SMS LANDING PAGE

Você sabe o que é o SMS Landing Page?

É uma variante do SMS, cuja principal característica é que o usuário, quando recebe o SMS, verá o texto que enviamos e um link que o levará para uma landing page em seu navegador. Podemos dizer que combina as vantagens de dois canais: SMS e o marketing de email.

Esse canal pode se tornar o aliado perfeito para o seu e-commerce durante a Black Friday, pois permite, visualmente e em apenas um clique, levar o usuário à oferta.

O formato é muito parecido com o do marketing de email, mas ao contrário deste, para os landings do SMS você terá que ser muito mais claro e direto, para usar imagens impressionantes. Aqui estão alguns exemplos de campanhas bem-sucedidas.



ELECTRONIC WORLD
BLACK FRIDAY
BEST SALES
DESCONTO 50%

 TV LED 32", HD ready, HDMI 259 € Compre já	 iPhone5 S, 16GB 4G 185 € Compre já
 Portátil ASUS 15.6" F554LA 399 € Compre já	 iPad mini Retina Wi-Fi 32 GB 299 € Compre já



The Perfume Lounge
BLACK Friday

De 23/11 a 10/12 de 2018

-50%
Em toda a gama de cremes para o rosto, para compras superiores a 50€
Voucher: PLounge50

-70%
Em todos os perfumes das marcas Difoff e Parfumin, para compras superiores a 120€
Voucher: PLounge70

VIPcard
The Perfume Lounge
Desconto 10% EXTRA para clientes VIPcard

Comprar Já!!!



Como todo o conteúdo orientado para dispositivos móveis, os SMS landing pages devem ser otimizados para serem vistos nesse tipo de dispositivo. Se sua campanha atender a todos os requisitos, eles se tornarão os destinos que terão mais oportunidades de sucesso e, finalmente, converterão o usuário.

O que mais o SMS Landing page pode fazer pelo seu e-commerce?

- Adicione documentos, pdf, imagens, etc. para o seu SMS da Black Friday e da Cyber Monday.
- Converta graças aos botões Call to Action
- Envie localizações no mapa
- Receba respostas dos seus clientes
- Anexe pesquisas e formulários de todos os tipos.

Se você ainda não experimentou, convidamos você a lançar suas campanhas da Black Friday e da Cyber Monday na 360nrs.

3. Segredos do marketing de email para o e-commerce. Tudo o que você precisa saber

Nossa caixa de entrada está cheia de todos os tipos de emails todos os dias. Os números falam por si: cerca de 200 milhões de emails são enviados para todo o mundo todos os dias. Muitos, certo?

O marketing de email ainda está presente nas estratégias de comunicação de muitas empresas, mais de 83% das empresas B2C o utilizam. Nestas datas como a Black Friday e a Cyber Monday os números disparam e as nossas caixas de entrada estão cheias de emails com promoções, descontos, produtos especiais, etc.

Mas, para obter sucesso em suas campanhas de marketing por email, você terá que levar em conta os seguintes fatores.

Verifique seus bancos de dados. Segmente para obter melhores resultados.

A segmentação é fundamental. Nem todos os seus clientes são iguais e nem todos estão interessados na mesma coisa.

É por isso que é fundamental que, para obter sucesso em suas campanhas de marketing por email, você segmente seus bancos de dados e limpe os clientes que saíram ou que não mostram mais interesse em seus produtos.

Com a 360nrs você pode fragmentar seus bancos de dados e realizar todos os tipos de campanhas nesta Black Friday, graças às facilidades que a ferramenta oferece.

E por último, mas não menos importante, envie suas campanhas de marketing por e-mail para aqueles que aceitaram legalmente receber suas comunicações. Se os seus bancos de dados são de consumidores que já demonstraram interesse ou que conheciam você, eles são mais propensos a prestar atenção e abrir seu email.

Como evitar que um email acabe no spam.

Sair ileso ao enviar uma campanha de marketing por e-mail e impedi-lo de acabar na pasta de spam torna-se uma tarefa difícil em certas ocasiões.

Existem alguns truques que você precisa saber antes de lançar uma campanha. Recomendamos que você dê uma olhada no nosso manual de boas práticas. Isso ajudará você com certeza.

Encontre maneiras de aumentar a taxa de abertura da sua campanha de marketing por e-mail

A taxa de abertura é crucial para alcançar nosso próximo objetivo: os cliques.

Como dissemos antes, os fatores que influenciam a abertura são vários. Às vezes, obter a fórmula certa e evitar passar despercebido é complicado, mas não impossível.

Você sabia que 56% das marcas que lançaram campanhas da Black Friday em 2017 conseguiram aumentar as conversões e as taxas de abertura graças aos emojis?

Com a 360nrs, você pode incluir emoticons e obter publicações engenhosas e impactantes que atraem seus clientes.



Não se esqueça de se identificar, é importante que o nome da sua empresa apareça no endereço do remetente.

Se tiver alguma dúvida, recomendamos que faça um teste A/B com sua correspondência. Certamente isso ajudará você a aguçar ainda mais o seu objetivo.

Na 360nrs você pode testar a opção de envios de Teste A/B

Crie o seu teste A/B

Teste as suas campanhas de mailing adicionando variantes a uma campanha principal, distribuindo os impactos e verificando o que funciona melhor.

1

Configuração básica

2

Variantes comunicacionais

3

Variantes de modelo

4

Variantes de envio

5

Pré-visualização e envio

Configuração básica do teste A/B

Configuração básica do teste A/B. Para configurar o teste deve ter uma campanha criada que será a principal.

Todas as variantes serão clonadas desta primeira campanha. Nos passos seguintes poderá modificar qualquer parâmetro destas variantes.

Campanha principal *

-- Selecione a campanha principal --

Se não tem a sua campanha principal criada pode fazê-lo agora. Ao finalizar a criação será redirecionado a este ponto.

criar campanha principal

Número de variantes *

2

Distribuição de impactos *

Distribuição equitativa

Variante A principal

Variante B

50%

50%

A distribuição de impactos tem de ser 100 %

100%

CONTINUAR

TRUQUES PARA AUMENTAR AS VENDAS DO SEU E-COMMERCE

7

Tenha conteúdo de qualidade em seu email e lance ofertas poderosas.

Os usuários não gostam de receber emails sem sentido, muito menos que não sejam úteis. É importante que a oferta seja atraente, para estudar o que você vai oferecer e qual promoção vai ser o gancho para esta Black Friday.

O ideal é que seu email se conecte emocionalmente com o destinatário desde o primeiro momento, depois continue com a parte racional em que apresentamos a oferta, o benefício do produto e, finalmente, um Call to Action.

Lembre-se que quanto mais simples, claro e direto for, melhores serão os resultados.

Envie suas campanhas de marketing por e-mail nesta Black Friday nos horários de pico

Outro segredo para não passar despercebido é, sem dúvida, adivinhar o momento em que o usuário está mais atento ao email.

Tudo depende de quem é o nosso público, o produto ou serviço que oferecemos e o objetivo a ser alcançado, mas, em linhas gerais, o horário que recomendamos é das 8h às 12h.

Lembre-se que com a 360nrs você pode programar suas campanhas e, assim, investir seu tempo em outras ações ou tarefas que você tenha.

A importância do design no Marketing de email

Design é outra das peças principais para ter sucesso nesta Black Friday. Temos que garantir que, com um único movimento, se veja o que é mais relevante e, acima de tudo, que pareça visualmente atraente. Não importa quão boa seja a oferta que lançarmos, se o design não acompanhar, a campanha pode se tornar um desastre completo.

O Call to Action deve ficar bem claro, já que uma vez que o email é aberto, se o cliente tiver interesse no que estamos dizendo, ele procurará mais informações.



Respeite os usuários que decidiram cancelar a inscrição



É muito importante, para futuras ações de marketing de email, que você respeite aqueles que decidiram deixar de receber emails da sua empresa através do famoso Unsubscribe.

Um truque para agitar o coração do nosso cliente é personalizar as páginas de cancelamento, apelando um pouco para as emoções e usando expressões como: “Lamentamos muito não poder seguir o seu lado. Tem certeza de que deseja parar de receber informações sobre nós? “

Com a 360nrs você pode personalizar as páginas de cancelamento das suas campanhas para os diferentes canais: SMS, SMS landing page ou marketing de email.

O marketing de email é mais um canal que irá ajudá-lo a comunicar suas promoções nesta Black Friday. Deixar isso para trás na sua estratégia de comunicação fará com que você perca grandes oportunidades de negócios.

Como você pôde ver neste guia, há uma infinidade de truques e opções para ter sucesso em suas campanhas da Black Friday.

Convidamos você a descobrir o que a ferramenta 360nrs pode trazer para as suas campanhas de e-commerce.

Lembre-se de que, se você precisar de mais informações sobre serviços ou canais, só precisará entrar em contato conosco. Iremos ajudá-lo a aproveitar as campanhas para esta Black Friday e para esta Cyber Monday.