



چک لیست کمپین پیامکی (SMS Campaign)

برای آشنایی با بازار یابی میتوانید از چک لیست زیر استفاده بکنید:

تحلیل و هدف گذاری کمپین:



تعیین هدف اصلی کمپین (فروش، اطلاع رسانی، یادآوری، جذب لید)
شناسایی مخاطب هدف و تفکیک گروه های کاربری
بررسی کمپین های قبلی و نتایج آنها
تعیین بودجه و زمان بندی کمپین
مشخص کردن معیارهای موفقیت (KPI)

طراحی محتوا و پیام:



نگارش متن کوتاه، واضح و جذاب
افزودن Call-To-Action مشخص
رعایت محدودیت کاراکتر پیامک
استفاده از لینک کوتاه یا کد تخفیف در صورت نیاز
اطمینان از رعایت قوانین حریم خصوصی و عدم ارسال اسپم

انتخاب ابزار و پلتفرم ارسال:



انتخاب سامانه پیامکی معتبر
تنظیم گروه بندی مخاطبین
زمان بندی ارسال (روز و ساعت مناسب)
بررسی امکان شخصی سازی پیام ها (نام، اطلاعات کاربر)

تست و بررسی قبل از ارسال:



ارسال تست پیامک به چند شماره داخلی
بررسی نمایش صحیح لینک ها و کدهای تخفیف
اطمینان از قابل خواندن بودن متن در دستگاه های مختلف

پایش و بهینه سازی کمپین:



تحلیل نرخ باز شدن و کلیک روی لینک (Open Rate / CTR)
بررسی نرخ پاسخ و تعامل کاربران
اصلاح متن، زمان ارسال یا گروه هدف بر اساس داده ها