



Anwendungsbeispiele für die Produkte von Simple SMS

Diese neue SMS Technologie ist eine optimale Alternative mit neuen Ideen und kostengünstigen Lösungen um die notwendige Aufmerksamkeit zu erwirken und dabei auch noch viel Freude für die User zu erzeugen. Ohne großen Aufwand zur bestmöglichen Unternehmensentwicklung beitragen und Marketingkosten sparen!

Das SMS, als innovative Form für gezielte Kundenansprache, gewinnt immer mehr an Bedeutung! Mobile Marketing in Verbindung mit der Simple SMS Software bietet ungeahnte Möglichkeiten! Der Aufbau Ihrer Datenbank mittels gezieltem Mobile Marketing bietet Ihnen schon nach kürzester Zeit einen hochwertigen und umfangreichen Datenbestand, den Sie erweitern und durch Filterfunktionen in der Software zur zielgenauen Kundenansprache nutzen können!

Kundenansprache direkt & interaktiv! Steigender Druck im Wettbewerb um Ihre Kunden, machen Kunden oftmals schnell zu UNTREUEN Kunden. Optimieren Sie die Servicequalität für Ihre Kunden! Dies hebt die Wahrscheinlichkeit für mehr Erträge und mehr Umsatz!

Wertvolle Daten:

Mühsam Kupons ausfüllen und Adressen eintippen war gestern. SMS-Systeme schaffen Interaktion mit dem Kunden und bieten ihm eine ganz einfache Möglichkeit, sich spontan für eine Aktion, ein Angebot oder eine Veranstaltung anzumelden: Damit wird Unternehmen der Aufbau einer Datenbank mit minimalem Aufwand ermöglicht. Bereits vorhandene Daten können ganz leicht in das System eingespielt werden und die Datensicherheit ist durch zertifizierte Sicherheitsstandards garantiert. Mobile Kommunikation wird gesellschaftlich immer wichtiger, denn SMS erreichen zu mehr als 99 Prozent ihren Empfänger und sind damit jeder anderen Kommunikationsform überlegen. Ein einfaches Registrierungstool mit Vor- und Nachname an eine exklusive Rufnummer!

Antwort- und Abfrageservice:

Abfrage-Service in Echtzeit, **Votings, Umfragen, Gewinnspiele, Erinnerungs-Funktionen, Ad-hoc-Meldungen** u. v. m. SMS Mobile Marketing & Interaktivität ohne den Kunden mit zu vielen SMS-Versendungen zu belästigen!

Sie erreichen den Kunden und der Kunde erreicht Sie! Dieses Marketingwerkzeug erzeugt viel Freude, da der Kunde zielgerichtet Abfragen durchführen kann – ein individuelles Feature für regelmäßige Infos zu Aktionen, Aktuelles, News und Wissenswertes; Gutscheine, Infos, Gästelisten u. v. m. (Senden einer SMS mit dem Kennwort an Ihre exklusive Rufnummer.)

Votings / Umfragen:

Spannende Umfragen und den Kunden dadurch einbinden! Ad-hoc-Meldungen – legen Sie in Sekundenschnelle Ihre Umfrage fest. Die Auswertung erfolgt in Echtzeit und in Form von Tortendiagrammen. Gezielte Informationen in Verbindung mit einem direkten Nutzen abfragen!



Persönliche Anrede:

Ein weiteres wichtiges Argument für die SMS-Kommunikation ist die einfache Personalisierung: Am Mobiltelefon kann jede Botschaft spezifisch und personalisiert gestaltet werden. Den Aufwand dafür erledigt der Server. So wird mobile Kommunikation zugleich zu einem Unterhaltungsmedium für Betriebe aller Branchen. Die Kunden werden persönlich und direkt angesprochen – bei minimalem Aufwand werden maximale Reichweiten und Response-Frequenzen erreicht. Interaktivität, Emotionalisierung und der Unterhaltungs-Charakter sind weitere Leistungsmerkmale, die dem Mobile-Marketing einen entscheidenden Vorsprung gegenüber herkömmlichen Werbemethoden verschaffen.

Tell a friend:

Besonders erfolgreich laufen bei den SMS-Diensten Empfehlungs-Mechanismen, mit der Kunden ihre Freunde auf Schnäppchen oder besondere Aktionen hinweisen können: Damit baut sich die bestehende Datenbank wie nach einem Schneeball-System von selbst weiter auf, ohne dass dazu besonderer Aufwand nötig wäre.

Solche Empfehlungs-Mechanismen können sehr einfach auch mit klassischer Plakat- oder Print-Werbung verbunden werden, indem die benutzte Handynummer einfach mitkommuniziert wird: Auch auf Flyern, Einladungen, Postwurfsendungen kann der SMS-Service angeboten werden. Der Rücklauf ist wesentlich besser als bei jeder Postkarte oder jedem Kupon, der vielleicht ausgefüllt wird, aber dann doch wieder irgendwo liegen bleibt und nie eingelöst wird.

Einige Anwendungsbeispiele für unterschiedlichste Branchen:

Arztpraxis:

- Terminerinnerungen per SMS (sowohl bereits erhaltene Termine, als auch z. B. **Vorsorgetermine** wie eine Gesundheitsvorsorgeuntersuchung, Zeckenimpfung,...)
- ärgerliche **Wartezeiten verhindern**: oftmals verzögern sich vereinbarte Termine und der Patient muss trotz Termin stundenlange Wartezeiten in Kauf nehmen. Dies kann verhindert werden, wenn dem Patienten per SMS kurzfristig mitgeteilt wird, wann sein Termin nun tatsächlich stattfindet.

Autohaus:

- Kunden über Events und **Neuvorstellungen** informieren
- Auf Kunden, die einen bestimmten Wagentyp suchen, schneller reagieren und diese Kunden per SMS benachrichtigen, sollte ein **passendes Angebot** eingetroffen sein.
- **Erinnerungs-SMS**: Information an den Kunden, dass z. B. der nächste **Inspektionstermin/TÜV** ansteht, oder dass der in der **Reparatur** befundene Wagen abholbereit ist.



Boutique/Bekleidungskette:

- Angebote, Informationen: **neue Kollektion eingetroffen**, Infos über Preise, neue Trends
- **Aufbau von Datenbank, Neukundengewinnung:** Stammkunden werden per SMS informiert und wer einen Neukunden per Empfehlung wirbt, bekommt nach dessen Bestätigung ebenfalls per SMS einen Bonus von zehn Euro oder 10 Prozent für den nächsten Einkauf...etc. aufgebucht.

Fernsehen:

- **Preisausschreiben via SMS** mit der Zuseher zum Verweilen auf bestimmten Sendern und zum Ansehen von Werbeblöcken animiert werden: Einspielung von Codes (wenige Sekunden) im Werbeblock! Dieser Code wird von den Zusehern dann an eine exklusive Rufnummer gesendet und dieser erhält damit die Chance tolle Preise zu gewinnen! Die Auflösung (eingblendete Handynummer mit drei Blindzahlen) erscheint im nächsten Werbeblock.
- **Abfrageservice:** für regelmäßige Infos zu Aktionen, Spielfilmen, News, Wissenswertem u. v. m. (Senden einer SMS mit dem Kennwort an eine exklusive Rufnummer)
- SMS Service als **Erinnerungsfunktion** – Spielfilm „beginnt um 21.00h“ oder spezieller Bericht von heute, morgen ...

Fitness-Studio:

- **Einfache und kostengünstige Reaktivierung von Bestandskunden**, die länger nicht im Studio waren: Senden eines besonderen Angebots (die Daten werden automatisch synchronisiert)
- Schneller und simpler Aufbau einer Kundendatenbank ua. mittels „Tell a friend“ (Kunde schickt als Empfehlung eine SMS mit dem Namen und der Telefonnummer eines Freundes an das Fitness-Studio, dafür erhält er z. B. ein Freigetränk an der Bar, Massagegutschein oder Ähnliches und der Freund ein kleines Geschenk z.B. 1 Monat gratis trainieren. Der Freund wird informiert von wem er zum Training eingeladen wurde und erhält so 1 Gratismonat zum Testen des Studios. Der Freund braucht nur mit „Ja“ zu antworten um weitere Informationen anzufordern oder eine Terminvereinbarung für sein Probetraining abzurufen.)
- **Gewinnung neuer Mitglieder** und Bindung der Stammkunden
- **Automatische Terminerinnerungen** an gebuchte Trainingsstunden, Offene Posten
- **Gewinnspiele/Abfrageservices** einrichten
- **Aktuelle Angebote/Informationen/Veranstaltungen/Vorträge** schnell und kostengünstig an Interessenten senden (mit persönlicher Anrede, Absendererkennung, Filterfunktion) mit sofortiger Möglichkeit zur Anmeldung per SMS
- **Interne Kommunikation** mit Ihren Mitarbeitern erleichtern (z.B. schnell Ersatz finden für erkrankten Trainer, Info bzgl. Meeting)
- Ernährungstipps, Einkaufslisten, Werbung für Produkte direkt aufs Handy



Gastronomie/Diskotheek:

- Menüvorschläge, **Angebote als Info-SMS**
- Reservierungswünsche
- Einladungen und Gutscheine versenden
- Kundenbindung durch Clubmitgliedschaft: Über z. B. Member-Cards wird die Clubmitgliedschaft in der Diskothek mit dem Hinweis eine SMS mit der Angabe des Vornamens an eine Handynummer zu senden. Daraufhin erhält dieser einen Code zugesandt, mit dem er/sie sich auf der Website der Diskothek einloggt und zum registrierten Teilnehmer wird. Dem Clubmitglied wird per SMS z. B. bei Mitbringen eines Gastes ein Freigetränk oder verringerter Eintrittspreis versprochen.
- **Gästelisten** für VIP-Abende administrieren
- Über einen **Empfehlungs-Mechanismus** können Angebote an Freunde weitergeleitet werden und Kunden helfen so dabei mit, die Datenbank auszubauen.
- **Geburtstags-SMS** an die Gäste
- 1 Woche vor dem Geburtstag eine SMS an die Gäste schicken, mit dem Hinweis, dass Sie gerne den Geburtstag bei Ihnen feiern können und dabei auch eine Geburtstagstorte und eine Flasche Prosecco geschenkt bekommen, oder ähnliches.

Handel:

- Generierung von Neukunden, Stammkundenpflege
- Qualitätsoffensive (bestellter Artikel ist eingetroffen,...)
- Wachstum im Bereich Abonnenten, Member, Vorteilsclubs in Verbindung mit zahlreichen innovativen Möglichkeiten
- Immer ein lästiges Problem, wenn Kunden ihre **Club- oder Stammkundenkarte** vergessen haben! Nicht jedoch mit SMS Advanced Business, denn der jüngste Einkauf kann auf das Rabatt-Konto gebucht werden und der Kunde hat per SMS-Abfrage sofort das Erfolgserlebnis, dass er seinen Kontostand abfragen und das aktuelle Guthaben nutzen kann!

Hotel:

- **kurzfristige Stornierungen noch verbuchen:** Schickt man per SMS ein „Special Offer“ für ein günstiges langes Wochenende etc. an die Stammkunden, kann fast immer noch eine Buchung initiiert werden. Der Hotelier definiert mit einer **Filter-Funktion** eine Zielgruppe aus seiner Adress-Datenbank, die er ansprechen möchte, und schickt diesen Kunden ein kurzfristiges „Last-Minute“-Angebot per SMS. Damit muss das Hotel **keine „Schleuderpreise“ offiziell kommunizieren** und erzeugt zugleich bei Stammkunden den Eindruck, dass sie ein besonderes Privileg genießen.
- **Gewinnspiele:** Das System kann auch mit Gewinnspielen gekoppelt werden, indem etwa bei einer Teilnahme unter allen Interessenten ein Gutschein für eine Gratis-Übernachtung ausgespielt wird. Zeigt ein Stammkunde Interesse für ein kurzfristiges Angebot, antwortet er einfach auf die SMS, so bekommt die Rezeption die entsprechende Info und kann die Nachbearbeitung übernehmen.



Karten-Casino:

- Gäste über den nächsten Termin für ein **Poker-Turnier informieren, der kurzfristig angesetzt wird**. Die Info geht per SMS hinaus, **Anmeldung ebenfalls per SMS** – rascher und kostengünstiger Kundenservice mit minimalem Handling-Aufwand.
- Gutscheine versenden (auch in Form von Scan-Codes, die mittels Scanner an der Kasse gelesen werden)
- Gästelisten für VIP-Abende administrieren (Check-In)
- Geburtstags-SMS an Kunden (z. B. in Kombination mit einem kleinen Präsent: 1 Woche vor dem Geburtstag eine SMS an die Gäste schicken, mit dem Hinweis, dass Sie gerne den Geburtstag bei Ihnen feiern können und dabei auch Jetons im Wert von € 15,- und eine Flasche Prosecco geschenkt bekommen, oder Ähnliches).
- Interne Kommunikation (bei Störungen/Problemfällen,...)
- Erinnerungs-SMS für kurzfristige Turniere/Veranstaltungen
- Event-Infos, Infos über Aktionen
- Vollautomatische Gewinnspiele
- SMS-Votings (z. B. bei Veranstaltungen wie Miss-Wahlen)
- Vollautomatischer Aufbau einer Kundendatenbank
- Statistische Auswertungen
- **Tell-a-friend System:** z.B. Kunde schickt als Empfehlung eine SMS mit dem Namen und der Telefonnummer eines Freundes an das Casino, dafür erhält er z. B. Jetons im Wert von € 15,- oder Ähnliches und der Freund ebenso ein kleines Geschenk z. B. Jetons im Wert von € 15,-. Der Freund wird informiert von wem er zum Casinobesuch eingeladen wurde.

Kino:

- News per SMS: die Kunden können auf der Kino-Website SMS-Info-Dienste bestellen und abbestellen. Versendet werden z. B. **Special Events, News, Filmstarts**, uws.

Klingelton-/Logo-Versand:

- **Bestellungen entgegennehmen:** insbesondere junge Menschen laden sich gerne die neuesten Klingeltöne und aktuellsten Logos auf ihr Handy. Unter Angabe eines Bestellcodes per SMS kann so der gewünschte Klingelton bzw. das gewünschte Logo zugestellt werden.
- **Nachfassaktionen:** hat der Kunde über einen längeren Zeitraum keine Produkte mehr bestellt, kann man per SMS nach den Gründen fragen und den Kunden wieder an das Unternehmen erinnern.



Promotion-Agentur:

- **Mitarbeitersteuerung:** Information und Steuerung der Mitarbeiter, die meist nur mobil zu erreichen sind, per SMS
- Kurzfristige Angebote: oftmals fallen bei einem Promotion-Auftritt kurzfristig Mitarbeiter aus, oder werden doch mehr Mitarbeiter benötigt als angenommen – hier können spontan noch zusätzliche Mitarbeiter per SMS akquiriert werden. So muss nicht die gesamte Mitarbeiterkartei durchtelefoniert werden, sondern jene Mitarbeiter, die Interesse/Zeit haben, schicken einfach ein SMS mit z. B. „Ja“ retour.

Reisebüro:

- **Kurzfristige Last-Minute-Angebote** für Kunden direkt als Angebots-SMS auf das Handy!
- Sich Schnäppchen auf Wunsch direkt auf das Handy schicken lassen – SMS die dem Kunden Freude bereiten! Auf und davon!

Rundfunksender:

- Hörer zu **Events einladen** und eine **Stammhörer-Datenbank anlegen**. Eine Einladung z. B. zu einem Konzert kann per SMS verschickt werden. Wer sich anmeldet, gibt seine Daten bekannt und der Name kommt gleich direkt auf eine **Gästeliste** für das Personal am Einlass.
- Bei Bedarf kann einem limitierten Personenkreis auch ein **VIP-Status** vermittelt werden.

Schule:

- **Eltern über die Abwesenheit ihrer Kinder informieren**
- Verbesserung der Kommunikation zwischen Schule und Eltern: Infos per SMS über **Klausurtermine, Hausaufgaben, Elternsprechtage**

Verein:

- Zuschauergewinnung und Fan-Bindung: **Gewinnspiele, Votings** – der Besucheranreiz kann gezielt über ein Gewinnspiel gesteuert werden, dessen Sofortgewinne schon beim Verlassen der Veranstaltung verteilt werden können → sofortiges, **positives „Belohnungs-Erlebnis“**
- **Erinnerungs-SMS:** zum Beispiel: „Nicht vergessen: Spiel Liwest Black Wings Linz gegen Vienna Capitals heute Abend, 19 Uhr! Komm in die Eishalle und unterstütze Dein Team! Bring drei Freunde mit und hol Dir dafür eine Gratis-Eintrittskarte“ oder Ähnliches.
- **Emotionale Bindung** der Fan-Community schaffen und stärken, z.B. durch aktuelle Statements der Lieblingsspieler nach dem Spiel abrufen (ob ein verletzter Spieler in der nächsten Partie wieder dabei ist,...)



Verlag:

- **Terminereinnerungen an Anzeigentermine:** ein Zeitschriftenverlag kann z. B. regelmäßig die Inserenten in seinen Zeitschriften an den Anzeigenschluss oder ähnliche Termine per SMS erinnern.
- Interessante Tipps, Veranstaltungen per SMS versenden um die Kundenbindung zu erhöhen

Versicherung:

- **"Serviceoptimierung"** - Betreuer verlieren leicht den direkten Kontakt zu ihren Kunden. Mittels SMS kann persönlich gefragt werden, ob der Kunde derzeit vielleicht Beratung braucht oder ein Problem hat. Der Kunde fühlt sich gut betreut und hat zugleich die Möglichkeit zu reagieren: Damit hat der Betreuer die Möglichkeit zum Kontakt und kann sich auf jene Stammkunden konzentrieren, die per SMS eine Leistung oder einen Beratungs-Bedarf abgefragt haben.
- für Außendienst-Mitarbeiter, die einen großen Kundenstamm zu betreuen haben: über Neuerungen und **aktuelle Angebote** auf dem Laufenden halten.
- Instrument, den Aufwand der **Verkaufsmannschaft besser zu steuern:** Statt wahlloser Kontakte mit geringer Trefferquote ermöglicht diese Technologie eine gezielte Nachbearbeitung bei Kunden, die Interesse für ein konkretes Angebot angemeldet haben.
- **Mitarbeitermotivation:** Wird z. B. den Versicherungsmitarbeitern bei einer bestimmten Anzahl von Abschlüssen ein zusätzlicher Bonus versprochen, können die Mitarbeiter vor Start der Aktion noch einmal per SMS motiviert werden.