



Ambas cifras abren una importante ventana para construir, vía SMS, un diálogo útil y atractivo con los clientes.

LOS CONSUMIDORES QUIEREN COMUNICARSE

- El 75% desearía recibir SMS de las marcas, luego de haberlas autorizado.
- 6 de cada 10 suelen tener una opinión positiva de aquellas que los contactan.
- Sobre el 50% priorizaría los SMS para recibir atención, en vez de recurrir a las llamadas telefónicas.



ES UNA OPORTUNIDAD PARA CONCRETAR VENTAS



40% más probable de convertir, que quienes no reciben sms.

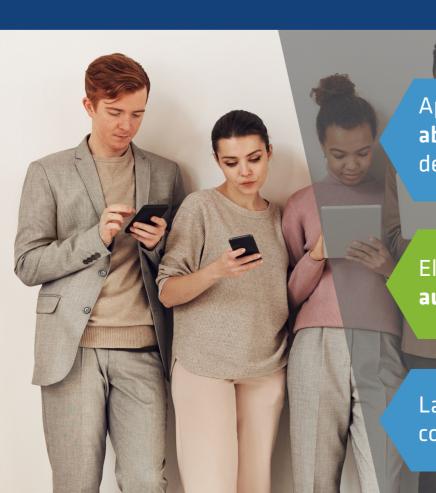


80% prefiere sms para trackear su compra.



Es 10 veces más probable canjear cupones vías sms.

IMPULSA LAS TASAS DE APERTURA, CLIC Y RESPUESTA



Aproximadamente, el 98% de los SMS se abre y alrededor del 90% son leídos dentro de los 3 minutos posteriores a su recepción.

El uso de enlaces personalizados puede aumentar el CTR hasta en un 39%.

La tasa de respuesta es de al menos un 45% y se concreta en un promedio de 90 segundos.

Fuentes:

https://data.worldbank.org/indicator/IT.CEL.SETS

https://www.subtel.gob.cl/usuarios-de-internet-movil-consumen-10-gb-en-promedio-al-mes-y-numero-de-telefonos-moviles-sube-a-26-millones/ https://techjury.net/stats-about/sms-marketing-statistics/

https://financesonline.com/sms-marketing-statistics/