

L'**SMS Marketing** è uno strumento pubblicitario per raggiungere il mercato di riferimento di un'azienda, inviando messaggi che Clienti ed utenti non possono ignorare ed accolgono cordialmente.

Se usata saggiamente, la tecnologia SMS può creare una relazione di marketing innovativa tra l'azienda e il "parco" clienti (o la rete vendita). Il risultato è una comunicazione **discreta** ma **efficace**, **veloce** ma che **non vincola** al pc o al telefono l'interlocutore.

Dalla prospettiva del Cliente, infatti, l'SMS è molto meno "invadente" dell'email. I messaggi di posta elettronica stanno vivendo un momento di profonda riflessione a causa dell'elevato fenomeno dello SPAM (e, più in generale di abuso del mezzo). Il vantaggio, al momento inimitabile, degli SMS è la **certezza della lettura del messaggio**: chi non legge un SMS prima di cancellarlo?

Una barriera all'utilizzo scorretto degli SMS è dovuto al loro costo (mentre l'email è gratuita). I gestori GSM si sono accorti di questo e il prezzo dell'invio degli SMS è aumentato rispetto ai primi anni di diffusione dei telefoni cellulari. **SmsHosting.it consente di risparmiare** dal 25% al 52% per l'invio di SMS in Italia rispetto ai costi attualmente in vigore da parte dei gestori GSM. In più, grazie agli strumenti di reporting in tempo reale (statistiche live e email), non solo è possibile avere la certezza dell'esito dell'invio, ma è anche possibile conoscere destinatari non più raggiungibili. In questo modo si realizza immediatamente un **risparmio sui costi** e si può decidere di ricontattare il proprio cliente o utente per richiedere dati di contatto GSM funzionanti.

SmsHosting.it consiglia di scegliere attentamente i destinatari dei propri SMS. Gli SMS, infatti, non sono lo strumento adatto per raggiungere potenziali nuovi Clienti ma sono lo strumento ideale per comunicare con i Clienti già acquisiti (ovvero per comunicazioni economiche, immediate e comode con la propria rete vendita).

La normativa italiana, infatti, obbliga a richiedere preventivamente il permesso ai destinatari di comunicazione inviate via SMS. Per questo motivo, il primo passo da compiere è la creazione del database Clienti, richiedendo esplicitamente l'autorizzazione all'invio degli SMS promozionali. L'invio di SMS non desiderati, infatti, oltre ad essere illegale, potrebbe trasmettere un'immagine negativa dell'azienda. Per i Clienti al corrente dell'iniziativa, per la rete vendita o per il tracking degli ordini, invece, l'invio degli SMS non solo è redditizio, ma è spesso da loro stessi sollecitato.

Il passo successivo è la corretta comunicazione. I Clienti desiderano essere riconosciuti: una corretta archiviazione e gestione delle informazioni consentiranno una maggiore qualità nelle comunicazioni (con o senza SMS, naturalmente...). SmsHosting.it, per questa fase, mette a disposizione il suo **gateway SMS professionale**. La comunicazione SMS, infatti, deve essere veloce, semplice ed affidabile. Riteniamo inutile utilizzare strumenti che possono solo inviare gli SMS: desideriamo (ovviamente) che il servizio sia usato ma anche gestibile autonomamente da parte dei nostri Clienti. Gli attuali 690 Clienti attivi, infatti, appartengono a settori economici eterogenei: gli strumenti disponibili devono dunque essere utili ed utilizzabili da tutti. Non sarebbe corretto decidere noi per loro.

Questi sono i principali motivi che hanno portato alla realizzazione di un sistema gateway **multiplatforma** per il cui utilizzo non è necessario alcun software aggiuntivo. In più, grazie all'invio da web e alla rubrica online, l'utilizzo può avvenire da qualunque terminale, in qualunque locazione geografica, purché disponga – semplicemente – della connessione ad internet. Ma tutto questo non era sufficiente per l'**obiettivo qualitativo** delineato in fase di progettazione di SmsHosting.it E allora, il nostro team di sviluppo ha aggiunto:

- Certificato SSL Thawte, per la crittografia a 128 bit per la massima sicurezza dei dati
- Programma rivenditori, ideale per web agency, ISP e aziende high-tech per poter proporre i nostri servizi con il loro brand
- Per i pacchetti SMS: assenza di canoni mensili o annuali, assenza di costi di attivazione, nessun obbligo di acquisto minimo o di riacquisto, per ogni nuovo acquisto estensione della validità dell'intero credito SMS (credito residuo + nuovo credito acquistato) di 12 mesi

L'idea, concludendo, è di continuare la nostra politica di marketing **dalla parte del Cliente.**