**Disparo Pro**

**CAPA**

Chamada: Manual de Disparos

Subtítulo: Seu guia oficial para criar SMS mais efetivos!

**ÍNDICE**

Chamada: Índice

1. Introdução

2. Primeiros Passos

2.1 Antes do SMS

2.2 A anatomia do SMS

2.3 Incrementando a Estrutura

3. Aplicando o SMS

3.1 Branding

3.2 Captação de Clientes

3.3 Retenção de Clientes

3.4 Carrinho Abandonado

3.5 Anúncio de Promoções

3.6 Processo de Compra

3.7 Negociação de Dívidas

3.8 Cobranças Recorrentes

3.9 Serviços de Aposta

4. Conclusão: Conheça a Disparo Pro

**1. Introdução**

**Chamada: Seja bem-vindo!**

**Subtítulo: Este é o seu guia oficial para criar SMS mais efetivos.**

Desenvolvido pelos especialistas da Disparo Pro, este E-Book irá ajudá-lo a desenvolver campanhas ainda mais assertivas para o seu negócio! Com elas, você poderá:

* Atrair seu público-alvo;
* Aumentar o número de vendas;
* Fidelizar clientes;
* Divulgar ofertas;
* Realizar cobranças;
* Atualizar clientes sobre o andamento de pedidos;
* Realizar pesquisas de satisfação;
* Entre outros.

Ficou interessado? Nossas dicas exclusivas estão te esperando nos próximos capítulos!

Boa jornada!

**2. Primeiros Passos**

**Subtítulo: Criando uma campanha…**

Apesar do aspecto desafiador, desenvolver uma campanha de SMS pode ser um processo simples e intuitivo - basta contar com as instruções corretas!

Neste capítulo, você ficará por dentro dos primeiros passos para criar mensagens de texto realmente efetivas.

**2.1 Antes do SMS**

**Chamada: 1º Passo**

**Subtítulo: Antes do SMS**

Fundamental para uma campanha de SMS bem sucedida, a **pesquisa de campo** é realizada antes da construção das mensagens de texto, e irá ajudá-lo a compreender a relação entre seus produtos e seu público-alvo.

***Subtítulo: Definindo o Público-Alvo***

**Pense nos seguintes pontos:**

* Que pessoas você deseja alcançar com esta campanha?
* Qual é a faixa etária deste público?
* Com o que este público trabalha?
* Qual o padrão de linguagem utilizado por este público - formal ou informal?
* Quais termos ou ofertas captam a atenção deste público?

**Confira um exemplo de público-alvo:**

* Desejo alcançar empresas de crédito consignado;
* A faixa etária dos gestores de empresas de crédito consignado está entre 30 e 45 anos;
* Estas empresas trabalham com venda de crédito consignado;
* A linguagem utilizada por este público é frequentemente formal;
* Este público é frequentemente atraído por serviços que viabilizam maior alcance e aumentam as possibilidades de venda.

***Subtítulo: Estabelecendo seus Diferenciais***

Considerando seu público-alvo, você deverá realizar um levantamento dos **diferenciais do seu produto ou serviço**.

**Pense nos seguintes pontos:**

* Que problema(s) o público-alvo deseja solucionar?
* Como seus produtos e/ou serviços poderão ajudá-lo neste processo?
* Por que o público-alvo deve escolher seus produtos e/ou serviços ao invés dos produtos e serviços dos seus concorrentes?
* Você oferece diferenciais exclusivos no seu segmento de atuação? Se sim, quais?

**Confira um exemplo de diferenciais:**

* As empresas de crédito consignado desejam alcançar mais clientes e aumentar as vendas de crédito;
* Meus serviços podem ajudar estas empresas a alcançar mais clientes e aumentar as vendas através do disparo de SMS, que oferece até 98% de alcance e 45% de taxa de retorno;
* A plataforma da Disparo Pro oferece diferenciais como IA e encurtador de links integrados, acompanhamento de métricas em tempo real, suporte humano sete dias por semana (...).

***Subtítulo: Definindo a Estratégia***

Agora que você já sabe o que e para quem irá vender, está na hora de **definir sua estratégia de ação**. Confira o passo a passo:

**1. Defina os gatilhos**

Ao receber um SMS, seu cliente lerá a primeira frase da mensagem. Esta frase e o interesse despertado por ela definirão as próximas ações do público-alvo.

**Pense nos seguintes pontos:**

* Que gatilhos irei utilizar para captar a atenção do meu público?
* Para onde irei direcionar o público que receber esta mensagem?

**Confira um exemplo:**

* Irei captar a atenção do público com gatilhos como “Venda mais Crédito Consignado” e “Alcance mais interessados em Crédito Consignado”;
* Depois de captar a atenção do público, irei direcioná-lo ao meu site com uma chamada para ação como “Acesse o site e saiba como: *www.disparopro.com.br*”.

**2. Defina a programação**

Essencial para que a sua campanha siga uma linha do tempo lógica e organizada, **definir uma programação de envios** exige planejamento prévio.

**Pense nos seguintes pontos:**

* Quantas mensagens serão enviadas?
* Quando estas mensagens serão enviadas (início e fim do fluxo)?
* Como irei apresentar meus serviços/introduzir minha campanha ao cliente?
* Como irei encerrar a campanha?

**Confira um exemplo:**

* Orçamento para 04 mensagens ao mês;
* As mensagens serão enviadas todas as quartas-feiras do mês de Agosto, com início em 07/08 e fim em 28/08;
* O fluxo será iniciado com uma mensagem abordando a dor do cliente, ex: “Quer vender mais crédito consignado? Conheça nossos serviços”;
* O fluxo será finalizado com uma mensagem oferecendo condições exclusivas por tempo limitado, incentivando a compra, ex: “Venda mais gastando menos! Recarregue com 20% de desconto nas próximas 24h”.

**3. Torne-se acessível**

Captar a atenção do cliente é um trabalho árduo, e preservá-la pode ser desafiador. Fundamental para facilitar a experiência de compra, um **atendimento direto e acessível** faz toda a diferença na hora de reter seu público-alvo. Para isso, experimente:

1) Orientar sua equipe de atendimento acerca da campanha em andamento (o que e para quem está sendo vendido, que condições exclusivas estão sendo oferecidas ao público-alvo e afins).

2) Disponibilizar um canal de atendimento instantâneo (ex. WhatsApp, Chat) ao cliente.

3) Criar um link curto e direto para levar o cliente ao canal de atendimento vigente.

**2.2 A anatomia do SMS**

**Chamada: 2º Passo**

Você sabia que as mensagens de texto efetivas são compostas por duas partes essenciais? São elas:

Chamada: Realize a sua primeira carga com desconto da Disparo Pro!

CTA(Call to Action): Fale conosco em www.disparopro.com/contato

Enquanto a **Chamada** capta a atenção do cliente nos primeiros segundos de leitura, o **CTA (Call to Action)** o convida para executar uma ação.

**Confira exemplos de chamada:**

* Quer recarregar com desconto?
* Inscreva-se e ganhe!
* Nossas promoções estão te esperando!
* Deseja aumentar suas vendas?

**Confira exemplos de CTA:**

* Recarregue agora!
* Inscreva-se no link.
* Confira agora!
* Fale conosco e saiba mais.

A partir desta estrutura, desenvolver campanhas de SMS para diferentes segmentos se torna ainda mais fácil.

**2.3 Incrementando a estrutura**

**Chamada: 3º Passo**

**Subtítulo: Incrementando a Estrutura**

Agora que você já sabe como a base do SMS marketing funciona, é hora de ficar por dentro de outras funcionalidades que tornarão suas mensagens **ainda mais poderosas**!

Atualmente, o SMS oferece possibilidades de personalização associadas a gatilhos de conversão altamente atraentes. **Vamos conhecer algumas delas?**

***Subtítulo: Apresente-se ao Cliente***

Ao disparar uma campanha de SMS em massa, **apresentar-se ao seu público-alvo** é fundamental. Lembre-se que o cliente receberá sua mensagem através de um número genérico - exigindo que você identifique seu negócio antes de abordar produtos e/ou serviços.

Normalmente, esta identificação é realizada **inserindo o nome da sua empresa no início da mensagem**. Confira alguns exemplos:

[SMS - Exemplo 01]

**DISPARO PRO:** Recarregue com desconto! Fale conosco agora: www.disparo.pro

[SMS - Exemplo 02]

**[DISPAROPRO]** Recarregue com desconto! Fale conosco agora: www.disparo.pro

***Subtítulo: Invista na Personalização***

Atualmente, o serviço de automação de SMS da Disparo Pro oferece opções de personalização associadas à sua lista de contatos. Uma delas é a **inclusão do nome do cliente** cadastrado.

Ao referir-se ao cliente pelo nome, as chances de **captar sua atenção** nos primeiros segundos de leitura são consideravelmente maiores. Confira alguns exemplos:

[SMS - Exemplo 01]

DISPARO PRO: **MARIA,** recarregue com desconto! Fale conosco agora: www.disparo.pro

[SMS - Exemplo 02]

DISPARO PRO: Olá, **João**! Que tal recarregar com desconto? Fale conosco agora: www.disparo.pro

***Subtítulo: Use Links Curtos***

Ideais para direcionar o cliente ao seu website ou canal de atendimento, os **links facilitam consideravelmente o processo de conversão**. Ao optar por um link curto, você reduz o número de caracteres utilizados, garantindo uma campanha mais econômica e eficiente.

Na Disparo Pro, você conta com um encurtador de links integrado que, além de gerar links curtos, permite a **personalização de endereços web com sua própria marca**. Confira alguns exemplos:

[SMS - Exemplo 01]

DISPARO PRO: Recarregue com desconto! Fale conosco agora: **www.disparo.pro/contato**

[SMS - Exemplo 02]

DISPARO PRO: Sua fatura já está disponível para pagamento! Acesse: **www.disparo.pro/boleto**

***Subtítulo: Ofereça Benefícios***

Utilizados como gatilho, os benefícios são frequentemente incorporados a campanhas que visam **atrair clientes de maneira instantânea**.

No SMS Marketing, incluir benefícios pode **aumentar as chances de conversão**. Confira alguns exemplos:

[SMS - Exemplo 01]

DISPARO PRO: Recarregue com **DESCONTO EXCLUSIVO DE 10%**! Fale conosco agora: www.disparo.pro/contato

[SMS - Exemplo 02]

DISPARO PRO: Recarregue com **DESCONTO EXCLUSIVO DE 10%**! Acesse www.disparo.pro/planos e use o **CUPOM DISPARO10**.

***Subtítulo: Sugira Urgência***

Assim como os benefícios, a urgência visa instigar o senso de imediatismo do cliente, **aumentando as chances de conversão**.

No SMS Marketing, os gatilhos de urgência podem ser **inseridos na chamada ou no CTA**. Confira alguns exemplos:

[SMS - Exemplo 01]

DISPARO PRO: **SÓ HOJE!** Recarregue com 10% de desconto! Fale conosco agora: www.disparo.pro/contato

[SMS - Exemplo 02]

DISPARO PRO: Use o cupom DISPARO 10 e recarregue com desconto de 10%! **OFERTA VÁLIDA POR 24H!** Aproveite: www.disparo.pro/planos

**3. Aplicando o SMS**

**Chamada: Aplicando o SMS**

**Subtítulo: Conectando mensagens aos seus objetivos…**

Altamente funcionais, os SMS podem ser aplicados de diversas formas por empresas de diferentes segmentos.

Neste capítulo, você terá acesso a sugestões e exemplos de mensagens de texto para impulsionar o seu negócio de acordo com os seus objetivos.

[Destaque] Inspire-se conosco!

**3.1 Branding**

***Chamada: Branding***

Se você deseja **fortalecer o posicionamento da sua marca**, opções como mensagens de boas vindas, felicitações em datas comemorativas e pesquisas de satisfação são ótimas alternativas. Confira algumas sugestões:

[SMS - Exemplo 01]

**[SUA MARCA]¹** Seja bem-vindo, João! Use o cupom PRIMEIRA10 para um desconto de 10% na sua primeira compra. Acesse: www.seulink.com/compra

[SMS - Exemplo 02]

[SUA MARCA] Feliz aniversário, **Maria²**! Aproveite seu presente de 10% de desconto com o cupom **ANIVER10³**. Acesse: www.seulink.com/compra

[SMS - Exemplo 03]

[SUA MARCA] João, responda nossa pesquisa de satisfação e garanta 10% de desconto! Acesse: **www.seulink.com/pesquisa**⁴

**¹DICA:** apresente sua marca no início da mensagem.

**²DICA:** personalize o SMS com o nome do cliente.

**³DICA:** ofereça um benefício para incentivar a compra.

⁴**DICA:** direcione o cliente à página de vendas ou contato através de um link direto.

**3.2 Captação de Clientes**

***Chamada: Captação de Clientes***

Se você deseja **captar novos clientes**, manter seu público-alvo informado com mensagens apresentando diferenciais, novidades e promoções são alternativas altamente eficazes. Confira algumas sugestões:

[SMS - Exemplo 01]

**[SUA MARCA]¹** Envie SMS com as melhores rotas do mercado! Conheça nossa plataforma de disparo em massa: www.seulink.com/plataforma

[SMS - Exemplo 02]

[SUA MARCA] Encontre seu novo suéter favorito! Confira nossa Coleção de Inverno **em primeira mão²**: www.seulink.com/inverno

[SMS - Exemplo 03]

[SUA MARCA] Garanta acessórios para PC com **até 80% de desconto³**! Aproveite nossa Tech Sale: **www.seulink.com/sale**⁴

**¹DICA:** apresente sua marca no início da mensagem.

**²DICA:** use gatilhos de exclusividade e urgência para incentivar a conversão.

**³DICA:** ofereça um benefício para incentivar a compra.

⁴**DICA:** direcione o cliente à página de vendas ou contato através de um link direto.

**3.3 Retenção de Clientes**

***Chamada: Retenção de Clientes***

Se você deseja **reter clientes que já estão na sua carteira**, ações eficientes incluem atualizações sobre novos serviços e oferta de benefícios exclusivos. Confira algumas sugestões:

[SMS - Exemplo 01]

**[SUA MARCA]¹** Agora você pode fazer suas compras online! Acesse www.seulink.com/ e teste agora.

[SMS - Exemplo 02]

[SUA MARCA] Novos planos disponíveis! Confira o catálogo atualizado no site: **www.seulink.com/planos²**

[SMS - Exemplo 03]

[SUA MARCA] **Maria³**, conheça nossa coleção de Primavera **antes do lançamento oficial**⁴! Confira com exclusividade: www.seulink.com/primavera

**¹DICA:** apresente sua marca no início da mensagem.

**²DICA:** direcione o cliente à página desejada através de um link direto.

**³DICA:** personalize o SMS com o nome do cliente.

⁴**DICA:** ofereça um benefício para incentivar a conversão.

**3.4 Carrinho Abandonado**

***Chamada: Carrinho Abandonado***

Se você deseja **recuperar a atenção de clientes que não finalizaram o processo de compra**, lembretes e ofertas de benefícios são alternativas muito eficientes. Confira algumas sugestões:

[SMS - Exemplo 01]

**[SUA MARCA]¹** Seu carrinho ainda está te esperando! Acesse www.seulink.com/carrinho e conclua sua compra.

[SMS - Exemplo 02]

[SUA MARCA] Conclua sua compra **com 10% de desconto²**! Use o cupom QUERO10 e aproveite.

[SMS - Exemplo 03]

[SUA MARCA] **Maria³**, não esqueça de concluir sua compra! Acesse **www.seulink.com/carrinho**⁴ e finalize agora.

**¹DICA:** apresente sua marca no início da mensagem.

**²DICA:** ofereça um benefício para incentivar a conversão.

**³DICA:** personalize o SMS com o nome do cliente.

⁴**DICA:** direcione o cliente à página desejada através de um link direto.

**3.5 Anúncio de Promoções**

***Chamada: Anúncio de Promoções***

Se você deseja **aumentar suas vendas através de promoções**, ações eficientes incluem gatilhos de urgência e benefícios exclusivos. Confira algumas sugestões:

[SMS - Exemplo 01]

**[SUA MARCA]¹** **SÓ HOJE!²** Garanta acessórios para PC com até 80% de desconto! Aproveite nossa Tech Sale: www.seulink.com/sale

[SMS - Exemplo 02]

[SUA MARCA] Curta nossa promoção de Inverno com **FRETE GRÁTIS**⁴! Aproveite: www.seulink.com

[SMS - Exemplo 03]

[SUA MARCA] ÚLTIMAS 24H DE PROMO! Acesse **www.seulink.com**⁴ e garanta seus produtos favoritos.

**¹DICA:** apresente sua marca no início da mensagem.

**²DICA:** use gatilhos de urgência.

**³DICA:** ofereça um benefício para incentivar a conversão.

⁴**DICA:** direcione o cliente à página desejada através de um link direto.

**3.6 Processo de Compra**

***Chamada: Processo de Compra***

Se você deseja **atualizar o cliente sobre o processo de compra em tempo real**, invista em diferenciais como a personalização e o direcionamento a canais diretos de rastreio. Confira algumas sugestões:

[SMS - Exemplo 01]

**[SUA MARCA]¹** **Maria²,** seu pagamento foi confirmado! Confira mais informações sobre a compra: www.seulink.com/compra

[SMS - Exemplo 02]

[SUA MARCA] João, seu pedido está indo até você! Acompanhe a entrega: **www.seulink.com/rastreio³**

[SMS - Exemplo 03]

[SUA MARCA] Maria, sua compra foi entregue! **Avalie sua experiência conosco**⁴: www.seulink.com/avaliacao

**¹DICA:** apresente sua marca no início da mensagem.

**²DICA:** personalize o SMS com o nome do cliente.

**³DICA:** direcione o cliente à página desejada através de um link direto.

⁴**DICA:** realize pesquisas de satisfação para aprimorar processos.

**3.7 Negociação de Dívidas**

***Chamada: Negociação de Dívidas***

Se você deseja **realizar cobranças e negociar dívidas em aberto**, lembretes e ofertas de benefícios são soluções com alto potencial de efetividade. Confira algumas sugestões:

[SMS - Exemplo 01]

**[SUA MARCA]¹** **Maria²**, sua fatura com vencimento em **01/01/24²** está em aberto conosco. Regularize sua situação: www.seulink.com

[SMS - Exemplo 02]

[SUA MARCA] João, **negocie sua dívida em 24h e ganhe 10% DE ISENÇÃO³**! Fale conosco: **www.seulink.com**

[SMS - Exemplo 03]

[SUA MARCA] Maria, regularize suas pendências **com 10% de isenção**⁴! Fale conosco: **www.seulink.com**

**¹DICA:** apresente sua marca no início da mensagem.

**²DICA:** personalize o SMS com o nome do cliente e as datas vigentes.

**³DICA:** utilize gatilhos de urgência.

⁴**DICA:** ofereça benefícios exclusivos para incentivar a negociação.

**3.8 Cobranças Recorrentes**

***Chamada: Cobranças Recorrentes***

Se você deseja **realizar cobranças que ocorrem regularmente**, soluções como lembretes, alertas de vencimento e envio direto de boletos podem ajudá-lo. Confira algumas sugestões:

[SMS - Exemplo 01]

[SUA MARCA] **Maria¹**, sua fatura com vencimento para **01/01/24¹** já está disponível! Acesse: www.seulink.com

[SMS - Exemplo 02]

[SUA MARCA] João, seu boleto vence AMANHÃ! Realize o pagamento agora: **www.seulink.com²**

[SMS - Exemplo 03]

**[SUA MARCA]³** Maria, sua última fatura está em aberto! Realize o pagamento **para continuar utilizando nossos serviços**⁴: www.seulink.com

**¹DICA:** personalize o SMS com o nome do cliente e as datas vigentes.

**²DICA:** direcione o cliente à página de pagamento através de um link direto.

**³DICA:** apresente sua marca no início da mensagem.

⁴**DICA:** use gatilhos de urgência para incentivar o pagamento.

**3.9 Serviço de Apostas**

***Chamada: Serviço de Apostas***

Se você deseja **aumentar o número de apostas na sua plataforma Bet**, o uso de lembretes, oferta de condições exclusivas e atualizações de resultados em tempo real são excelentes alternativas. Confira algumas sugestões:

[SMS - Exemplo 01]

**[SUA MARCA]¹** HOJE: **Grêmio X Internacional às 15h²**! Aposte no seu time do coração: www.seulink.com

[SMS - Exemplo 02]

[SUA MARCA] **Primeira aposta GRÁTIS!³** Jogue com os amigos: www.seulink.com

[SMS - Exemplo 03]

[SUA MARCA] Grêmio X Internacional: acompanhe seus ganhos EM TEMPO REAL! Acesse: **www.seulink.com⁴**

**¹DICA:** apresente sua marca no início da mensagem.

**²DICA:** personalize o SMS com as informações vigentes.

**³DICA:** ofereça condições exclusivas para incentivar a conversão.

⁴**DICA:** direcione o cliente à página desejada através de um link direto.

**4. Conclusão: Conheça a Disparo Pro**

**Chamada: Gostou do conteúdo?**

**Subtítulo: Com a Disparo Pro, você chega ainda mais longe!**

Especialista em disparo de SMS há 18 anos, a Disparo Pro é sua parceira perfeita para enviar mensagens de texto em massa.

* Melhores rotas do mercado.
* Plataforma intuitiva e fácil de usar.
* Integração API gratuita.
* Suporte especializado e 100% humano.
* AI e encurtador de links integrados.
* Acompanhamento de dados em tempo real.