

商务短信 昆明短信 融洽通信

产品名称	商务短信 昆明短信 融洽通信
公司名称	重庆融洽通信技术有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	重庆江北区观音桥朗晴广场A1318
联系电话	13908341805

产品详情

辽联科技有限公司广告短信简介

一、商务短信能为企业解决哪些问题？

现代企业的经营管理者常常为员工工作效率太低、归属感和向心力不够、业务通讯费用过高、销售业绩不够理想、品牌塑造太难、广告效果不好、广告费用太高等问题感到困惑。如何解决这些问题，昆明短信，使企业这部盈利机器得以正常有效的运转，获取利益空间？“辽联商务短信企业应用解决方案”将给你的企业提供全面有效的解决方案。

二、“商务短信企业应用解决方案”具有哪些优势？

1、短信息收视率高：手机用户收到短信后都会去查阅，只有查看到短信息后，短信息才可以删除，所以可以达到98%以上的查看率，这是其他任何媒体都无法达到的。

a、媒体到达率对比：

b、媒体关注率对比：

2、短信发布对象的含金量高：手机用户群体相对非手机用户来说是具有一定收入和较高消费能力的群体，比较容易接受新生事物。

3、短信发布时效性强：传统媒体需要制作、排版及编辑，而且只能在固定的时间发布，受到时空的限制。而手机短信则可以随时发布，速度快，手机用户在全国各地都可以收到，遇有短平快或紧急的宣传活
动，手机短信非常适合。信息发送成功后客户即使无暇查看，空闲后都必须进行浏览，比一闪而过的电

视广告，浩如烟海的报纸广告等具有无可比拟的时效性。

4、短信成本发布低：每条短信仅收费几分钱，按手机号段发送100万条信息到达100万个用户也仅需要有限的几万元，比动辄几十万而发行率只有二、三十万份的报纸媒体和成百上千万的电视广告，无疑具有巨大的价格优势。

5、短信形式新颖：短信与其他传统媒体不同，它是一种基于现代移动通讯的新型的媒体。由于手机是用户随身携带的个人通信工具，用户可以在任何场所包括在出差旅途中轻松地接收信息，更容易被用户接受，有更好的广告效果；短信息相对语音通讯是一种非语音通讯方式，就像打电话推销保险，所以不会引起法律纠纷。

解读新广告法——短信行业

不同行业、不同领域的单位机构对短信的需求不同，即使是同一行业，不同的单位也有着不同的细节要求。加上当前短信广告法的颁布，国内的短信行业处于有着明显的观望心态。因此，要想马上确定应用类的信息，这些行业不需要顾忌，可以放心使用。

商务短信行业应用：

一、商场超市

在大型销售企业如商场、超市的日常工作中，作商业活动广告、新品宣传、打折及联谊活动通告；向客户发送特价、促销信息；供货商、商场、超市企业内部联系；给商场会员发送消费积分信息

二、物业费，燃气费，水电费催缴、结算通知等

业务员联系；发送新业务通告、保费调整等信息；给投保人及内部工作人员发送各类节日问候，提高公司的形象。

三、验证码短信

用于用户注册、身份确认、重要资料修改及会员服务类的通知的场景，短信验证码调用简单、稳定及时。

四、政务短信

政务短信的应用可以增加政策的透明度，让老百姓充分了解政务信息和政务活动，同时也树立政府良好的公众形象。对内，工作人员只需携带手机并将其保持在开机状态，就可以随时接收到部门或者是上级的重要信息，不用担心由于信号不好或不方便接听电话而错过重要信息。对外，向社会公布统一的短信平台，可以采集更多来自社会的关于部门工作的意见和建议，既免去了接听电话的繁琐，又保证了信息的互动。

我们知道短信群发平台可以为餐饮、旅游，医院，物流，汽车设备，机械重工，服饰服装等各行各业提供与会员或者是客户的无限沟通，做宣传推广，产品通知，客户生日祝福等。而手机短信群发的广告营销结合了行业、企业及其会员的特点，协助企业客户利用移动通信技术进步所带来的商务模式和服务方式的创新，开通了更为人性化，快捷化，优质化的信息沟通渠道。

目前网络上的短信公司商家鱼龙混杂，手机短信删除了怎么恢复，融洽短信平台致力于做到公平交易，让用户透明消费，立做行业类口碑最-好，服务最-好，质量最-好的短信公司。

三大原则秘诀提高促销类短信广告效果

第-一大原则：坚持效益性原则。

促销是一种投资，投资必须获得回报。这就需要在组织促销活动时，要明确短信促销业务促销的目的，根据目的设计促销的形式和时机，确保促销达到预期效果。特别是在促销目标上要尽量用数字说话，不能笼统地提出“壮大短信促销业务规模，提高市场占有率”等模糊的促销目标。当然，不同的促销活动对投入产出的要求不同，也不完全体现在当期效益上。

第二大原则：坚持系统性原则。

高效的促销活动往往是战略行为，而不仅是一个战术行为，必须注重促销的系统性，商务短信，组织多种形式、多个阶段的多个促销活动，而不是靠单一的促销活动来实现预期目标。以湖北省邮政公司为例，湖北邮政今年以来组织了系统性的短信促销业务促销活动，联通短信查话费，在一季度开展了促销活动；二季度开展了针对免费试用短信用户的促销活动；三季度开展了针对邮政活期储户的“折上有礼”促销活动；四季度开展了“短信用户抽奖”促销活动，通过环环相扣的组合促销活动，提高了短信促销业务的影响力。

第三大原则：坚持创新性原则。

促销是重要的竞争手段，竞争优势源于差异，只有创新才能创造差异。不少公司采取“短信资费打折、赠送促销礼品”等促销形式，也收到了较好的效果，但这种促销方式大量侵吞了短信促销业务的利润，不适宜长久开展。因此，我们在短信促销业务的促销形式和内容上应进行创新。如对选用短信促销业务的邮政储蓄用户，每月可免费通过短信发布集邮信息、中邮基金等信息，以个性化的超值服务来吸引用户。

此外，在业务开展中可抓住合适的时机对顾客让利。物质利益的满足是消费者的基本需求，促销活动必须让消费者得到实惠。如获得价格上的优惠，获得相应的赠品，使消费者获得更多的附加利益等。对免费试用即将到期的邮储短信用户赠送“雨伞”、“茶杯”等小礼品，成功地挽留了免费试用的短信用，降低了短信促销业务撤办率，二季度短信促销业务扣款成功率均保持在70%以上。

商务短信-昆明短信-融洽通信(查看)由重庆融洽通信技术有限公司提供。重庆融洽通信技术有限公司(www.rongqiatx.com)是重庆重庆市,广电、电信设备的翘楚,多年来,公司贯彻执行科学管理、创新发展、诚实守信的方针,满足客户需求。在融洽通信领导携全体员工热情欢迎各界人士垂询洽谈,共创融洽通信更加美好的未来。