技巧丨如何提高你的短 信转化率？

产品名称	技巧丨如何提高你的短 信转化率？
公司名称	广州亿淼信息技术有限公司
价格	.00/条
规格参数	
公司地址	广州市黄埔区九龙镇中新知识城腾飞科技园B栋9楼916（仅限办公用途）
联系电话	020-29063303 13535171921

产品详情

不知道大家有没有这样的感觉，自从微信、QQ等各种社交软件充满了我们生活的同时，在手机dx几乎已经找不到好友的记录，取而代之躺在我们dx里的都是各个平台、应用推送的营销短.信。

营销dx为什么能受到各大平台的喜爱？

主要是因为它是一种成本低高转化的推广方式，通俗的说，这种方式的性价比较高，用不多的成本就能带来较好的购买转化率，做到好营销。

但是，dx若发得不得当，是让用户感到不满甚至是反感，更有可能被视为是垃圾dx。dx营销如何才能“俘获”客户的芳心？

1、选择靠谱的dx平台

一个靠谱的dx群 发平台是短.信营销的物质基础，若平台不正规，很容易造成“垃圾短.信”的现象，给用户带来非常不好的体验。

平台规模：营业执照、增值业务许可证、短.信接入业务代码使用证等材料，这三个重要。

价格：市场上短.信价格3-6分不等，太低了不敢用，太高了成本大

到达率：到达率至少要高于95%

发送速度：短.信注重时效性，尤其是验证类短.信，要知道用户的耐心是有限的，一旦速度超过用户等待预期，会造成大量的用户流失。

后台信息：可以在后台看到短.信发送的报告、到达率、打开情况等便于做之后的数据分析

2、写好短.信文案

怎么样让你的文案有让人想要点开并有购买的欲望，想要出彩又怕达不到营销转化的效果？想要两者兼顾的确比较难，这是一个很头疼的问题。

那么，一般用户容易受到什么样的内容的吸引呢？

比如有趣的，与我相关的，产生反差的，与生存相关的等等更容易引起用户的注意。

例如：

原文：【马**】恭喜你被605元出游砸中，快来看看去哪里玩？戳>https://****.cn/l/28441732 回T退订

这种短.信文案写的中规中矩，用户每天都能收到几条甚至上十条类似的营销短.信。如果你作为用户，看到这种营销短.信你会点击吗？我想，大部分的回答都是No吧！

如果你没有大的品牌作为背书，发送这种中规中矩的营销短.信，更加难以触发用户点击的欲望。甚至是，用户点了退订/TD，白白浪费了一批潜在客户资源。

修改：【马**】确定真的不要吗？605元出游，帮你省钱玩遍全球。戳>https://***/l/28441732 回T退订

我们在原来文案的基础上进行修改，开始就以疑问句的语气，极大概率的引起目标用户的注意，然后接着推出自己的活动福利。

以问句开始还有一个好处就是，容易给自己的品牌或者说营销短.信建立起“ 朋友 ”的人设，大大的降低用户的防御心理，提升用户点击的欲望的同时，还能极大降低被退订的风险。

另外，短.信的发送时间跟公众号发送一样，是有讲究的。需要结合自己平台的实际情况和商品类别去分析，一般通过试验几次短.信就知道效果了。

3、短.信数据分析

发送了短.信就OK了吗？并不是，作为运营的我们，还要监控短.信发送的效果，还要分析发送数据，总结宝贵经验。

1、监控短.信发送效果

主要监控短.信的实时达到率、到达时间等，有没有出现异常的情况，评估短.信平台质量的同时，也要保证大部分用户能够收到短.信，不然发送短 .信就没有意义了。

2、数据分析

这是很重要的，不然白白发了那么多短.信，人家老板问你这个短.信发送效果怎么样啊，多少人点了短.信啊，多少人成交了，一共成交了多少……你不可能一个问题都答不出来，只要你做完数据分析，这些问题都不是事，你都能立马回答老板，并给老板出一份相关的数据报告。

数据分析的意义不单单是为了给老板发数据结果，更是对自己工作的总结、反思，每次短.信的数据都要分析，同类型的短.信还要进行对比分析，对比后为什么某条短.信的数据转化效果好，这时候就要深究。

分析：

是这条短.信文案好嘛，那就总结文案好的特点，以后尽量沿用此风格的文案；

是这条短.信发送时间比较好嘛，那就总结出短.信 .佳发送点；

是这条短.信有链接嘛，一般有链接的短.信转化效果比较好，用户都是懒的，直接跳转链接远比打开APP来的快、方便；

是这条短.信针对的用户比较好唤醒、比较好转化嘛，那就得总结用户各自的转化特性，让短.信更加好。

只有不断对每次短.信进行数据分析对比，总结经验，你的营销短.信才能越发越好，转化率才会越来越高，推广效果才会越来越好，你的工作（生意）才会越来越好。