

SMS-Kampagnenplan

30 Tage Vorbereitung • 5 Schritte • alles im Blick

Musterplan für Onlineshops und B2C-Dienste. An Angebot und Zielgruppen anpassen.

01**28.–30. 10.****TEASER • 4 WOCHEN VORHER**

Wecken Sie Neugier. Bereiten Sie die Aktionsseite vor, gewinnen Sie letzte Kontakte und senden Sie einen Teaser.

**02****20. 11.****VIP-VORVERKAUF • 1 WOCHE VORHER**

Belohnen Sie Stammkunden mit exklusiven Angeboten. Legen Sie ein VIP-Segment und die Aktionsdauer fest.

**03****27. 11.****BLACK FRIDAY • AKTIONSSTART**

Starten Sie Ihr Hauptangebot. Prüfen Sie Links, Warenverfügbarkeit und einen einfachen Bestellprozess.

**04****29. 11.****LETZTE CHANCE • SONNTAG**

Erinnern Sie an das Aktionsende um Mitternacht. Schließen Sie Kunden aus, die bereits gekauft haben.

**05****30. 11.****CYBER MONDAY • ZWEITE CHANCE**

Sprechen Sie Kunden ohne Kauf an. Bieten Sie andere Produkte oder einen exklusiven Montagsbonus.

**Vor dem Versand bitte prüfen**

- | | |
|--|---|
| ☐ Einwilligungen und Abmeldemöglichkeit | ☐ Genügend Guthaben und Absendername |
| ☐ Links und Klickmessung geprüft | ☐ Test-SMS auf Fehler geprüft |
| ☐ Zielgruppen und Käufer-Ausschlüsse | ☐ Versandzeiten und Shop-Kapazität |

TIPP: Pro Empfänger meist 2–4 relevante SMS planen – nicht automatisch die ganze Serie senden.