

Harmonogram SMS kampane

30 dní príprav • 5 krokov • všetko pod kontrolou

Vzorový plán pre e-shopy a B2C služby. Prispôsobte ho svojej ponuke a segmentom.

01**28.–30. 10.****TEASER • 4 TÝŽDNE VOPRED**

Vzbudte zvedavosť. Pripravte stránku akcie, dokončite zber kontaktov a pošlite prvú ochutnávku.

**02****20. 11.****VIP PREDPREDAJ • 1 TÝŽDEŇ VOPRED**

Oslovte verných zákazníkov prednostnou ponukou. Nastavte samostatný VIP segment a platnosť akcie.

**03****27. 11.****BLACK FRIDAY • DEŇ D**

Spustite hlavnú ponuku. Overte funkčný odkaz, dostupnosť tovaru a jednoduchý nákupný proces.

**04****29. 11.****POSLEDNÁ ŠANCA • NEDEĽA**

Pripomeňte koniec hlavnej akcie o polnoci. Vylúčte zákazníkov, ktorí už nakúpili.

**05****30. 11.****CYBER MONDAY • DRUHÁ ŠANCA**

Oslovte zákazníkov, ktorí ešte nenakúpili. Ponúknite iný výber produktov alebo špeciálny bonus na pondelok.



Pred naplánovaním ešte skontrolujte

- | | |
|---|--|
| ☐ Súhlasy a jednoduché odhlásenie | ☐ Dostatočný kredit a meno odosielateľa |
| ☐ Overené odkazy a meranie preklikov | ☐ Testovacia SMS bez preklepov |
| ☐ Segmenty a vylúčenie kupujúcich | ☐ Termíny odoslania a kapacitu e-shopu |

TIP: Jednému príjemcovi naplánujte spravidla 2–4 relevantné SMS, nie automaticky celú sériu.