



10 USOS ESSENCIAIS DO **SMS** para Agências de Viagem



zenvia 

Neste e-book

O SMS vem se destacando como uma das estratégias de comunicação mais eficazes no setor turístico, contribuindo não só para a divulgação de pacotes e promoções, como também fidelizando clientes com serviços personalizados.

Esse canal de Comunicação já faz parte de muitas estratégias de sucesso de agências de turismo, pois permite segmentar o público, personalizar a mensagem e ainda reduzir custos. Este e-book sobre SMS para Agências de Viagens traz vários exemplos de como utilizar esse recurso, principalmente em períodos de alta estação e férias, quando aumenta a procura por pacotes turísticos e viagens.

Neste e-book, você lerá sobre:

- Agências de Viagens e o universo mobile
- Usos e funções do SMS Marketing para Agências de Viagens
- Exemplos de redação de SMS Marketing

Para obter seu exemplar gratuito, basta preencher as informações do formulário.

Introdução

Segundo pesquisa levantada pelo jornal The Economist, milhões de usuários de telefones celulares ao redor do mundo enviaram mais de 20 bilhões de SMS (Short Message Service) em 2014. Parte desse imenso volume foi enviado por empresas, para ações de Relacionamento, Vendas, RH e muito mais.



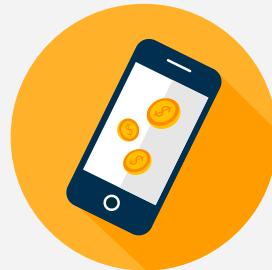
90% dos SMS
enviados são lidos



8 vezes mais eficaz
para engajar clientes



Menos de
3 minutos é o tempo
médio de abertura



Ofertas no celular são **10**
vezes mais utilizadas que
as impressas! Eficaz
para engajar clientes

Agências de Viagens e o universo mobile

Agências de viagens, operadores turísticos e serviços de revenda também podem fazer proveito do SMS Marketing.

Todo mundo tem uma viagem dos sonhos, seja em uma viagem em família para um resort ou em um mochilão sozinho pela Europa. As agências de viagens, operadores turísticos e serviços de revenda são os principais canais de realização desses sonhos.

E o SMS Marketing é um meio eficiente para a conquista de novos clientes ou um diferencial para que as agências e operadoras estreitem os laços para fidelizá-los.



Quando usar?

Podem usá-lo o ano todo, se o objetivo for construir e manter relacionamentos, e o ideal é terem crescimento de volume de envio em períodos da sazonalidade do negócio, ou seja, quando aumenta a procura por pacotes turísticos e viagens.

Como funciona?

O SMS pode funcionar como um canal de comunicação e marketing. As agências de viagens podem utilizá-lo para divulgação de pacotes e serviços ou envio de informações sobre promoções, por exemplo. Mensagens sobre preços de pacotes, destinos diferenciados para públicos específicos podem se converter em boas oportunidades de negócios, principalmente em períodos de férias escolares, festas de fim de ano e em épocas de alta estação.

Além de um canal de vendas, o SMS funciona como um elemento de fidelização de clientes. Agências de viagens, operadores turísticos e serviços de revenda podem tornar seu serviço o mais personalizado possível por meio de conteúdos específicos e direcionados.

Veja na sequência nossa lista de 10 usos essenciais do SMS para agências de viagem:



Informações essenciais como dia e horário de saída da viagem;



Enviar lembretes sobre datas de viagens e dicas de procedimentos (verificação de passaporte, visto, seguro viagem etc.);



Dicas de passeios e pontos turísticos da cidade que o cliente irá visitar;



Mensagem para envio de e-ticket



5

Divulgar informações sobre taxas de câmbio para consumidores que costumam fazer muitas viagens internacionais;



6

Lembrete de vacinas necessárias no caso de viagem para países que exigem;



7

Mensagem para desejar boa viagem no dia de embarque;



8

Felicitação em datas comemorativas e em datas relacionadas ao turismo;



9

Promoções e descontos personalizados por perfil de cliente;

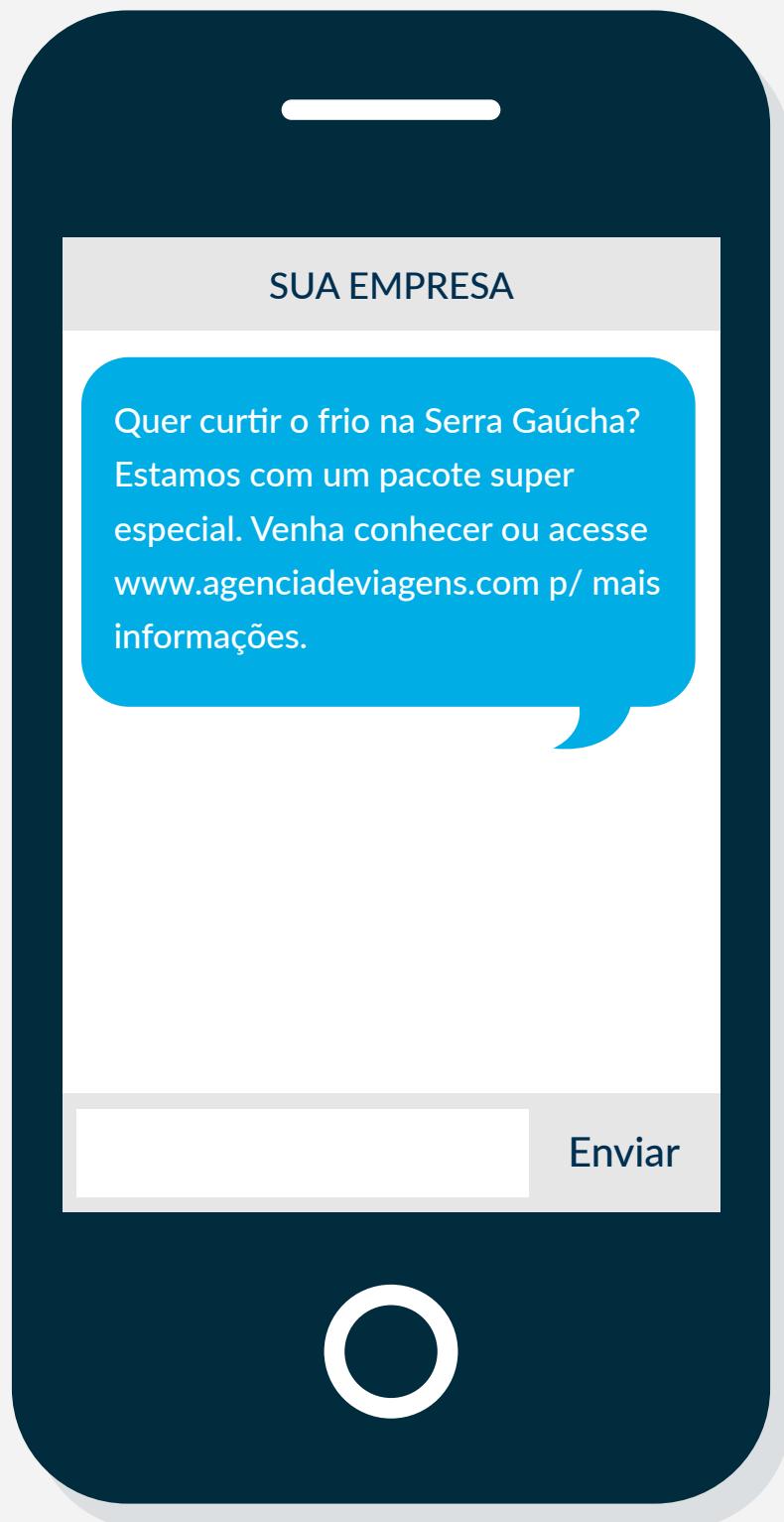


10

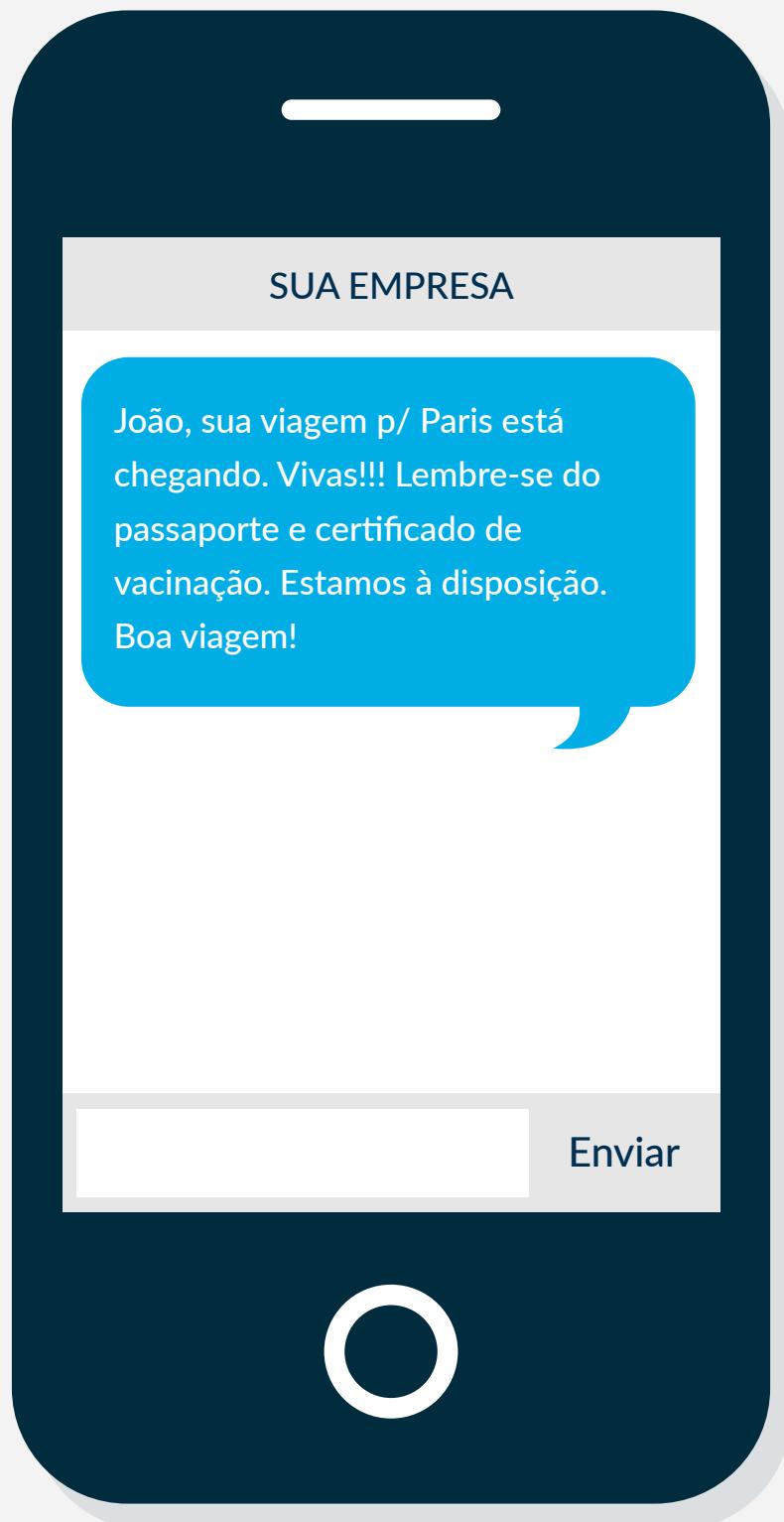
Comunicação com guias e colaboradores envolvidos nas viagens e excursões.

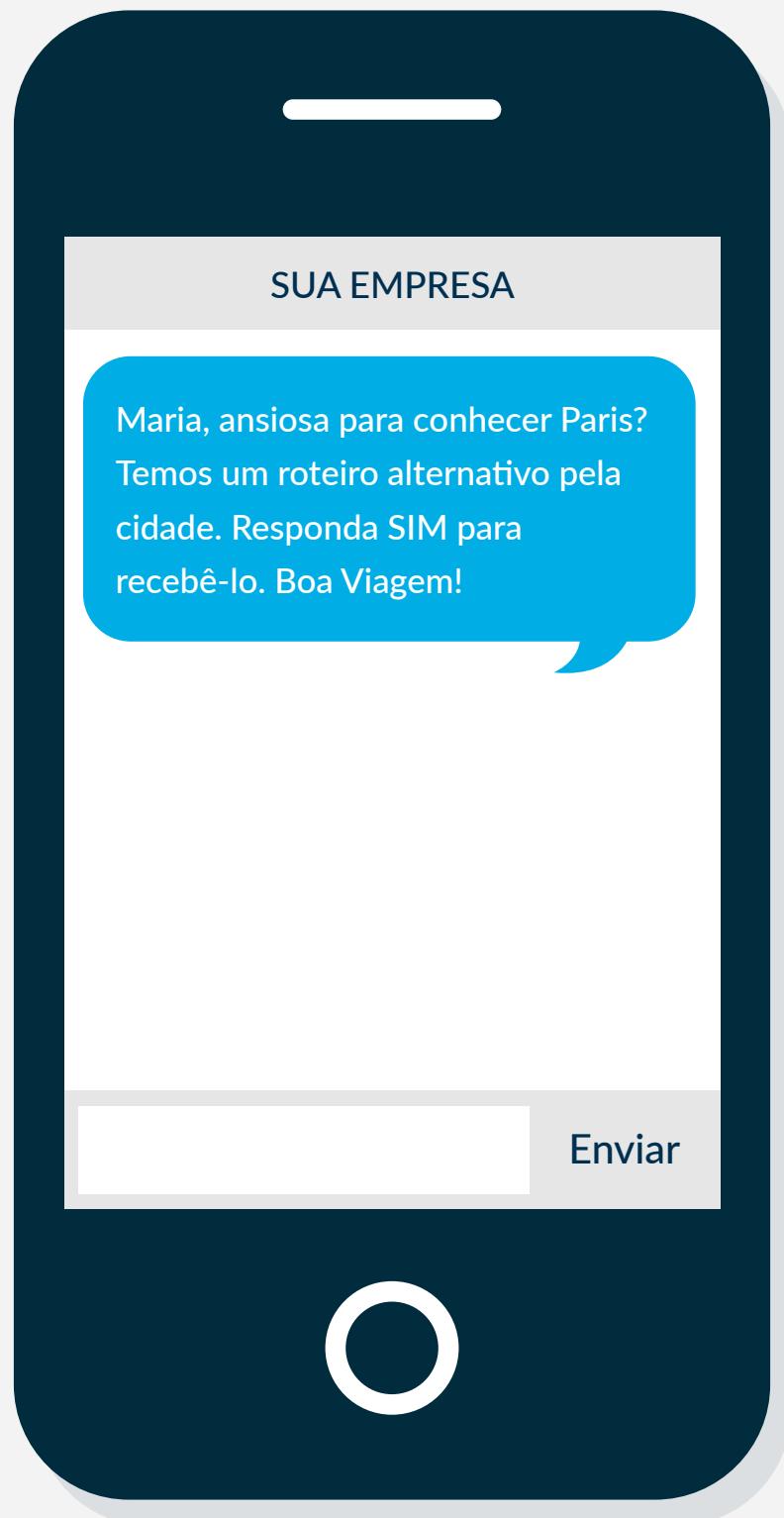
Redação de SMS Marketing

Para que o uso do SMS Marketing seja eficiente, é preciso que antes você conheça o consumidor, estude seu perfil, preferências e hábitos de consumo. Dessa forma, a possibilidade de assertividade da campanha é maior. Confira a seguir alguns exemplos de SMS Marketing para serem enviados a seus clientes:









Conclusão

Esses são apenas alguns exemplos de uso do SMS Marketing para agências de viagens, operadores turísticos e serviços de revenda. As possibilidades de utilização, no entanto, são inúmeras e se adequam ao escopo das campanhas e ao perfil de clientes de sua empresa.

O SMS Marketing é uma forma de comunicação praticamente instantânea e barata. E lembre-se: o Brasil possui atualmente mais de 280 milhões de celulares ativos segundo dados da Anatel. A estimativa é que, até 2018, esse número ultrapasse a marca de 350 milhões de linhas.

Saiba mais informações sobre o **universo de SMS Marketing** com a Zenvia, líder brasileira em serviços de mobilidade:
[contato@zenvia.com.br](mailto: contato@zenvia.com.br).



A Zenvia é a empresa líder no mercado de serviços móveis do Brasil, entregando há mais de 12 anos soluções em mobilidade corporativa. Gera resultados para mais de 5.000 pequenas, médias e grandes empresas de diversos setores, possibilitando interatividade e comunicação entre corporações e usuários. Atende 6 das 10 marcas mais valiosas do mundo, e é responsável por 90% das integrações de interatividade móvel no Brasil. São três bilhões de SMS trafegados em um ano, e mais de 100 milhões de brasileiros já impactados por seus serviços.

**Solicite sua conta teste e ganhe 50 SMS
grátis para enviar aos seus clientes.***

EXPERIMENTE

*Promoção não cumulativa. Consulte regulamento com a Zenvia.



Acompanhe mais informações sobre SMS
em nossas redes sociais e em nosso blog.



[/ZenviaMobile](#)



[/ZenviaMobile](#)



[/company/zenvia-mobile](#)

www.zenvia.com