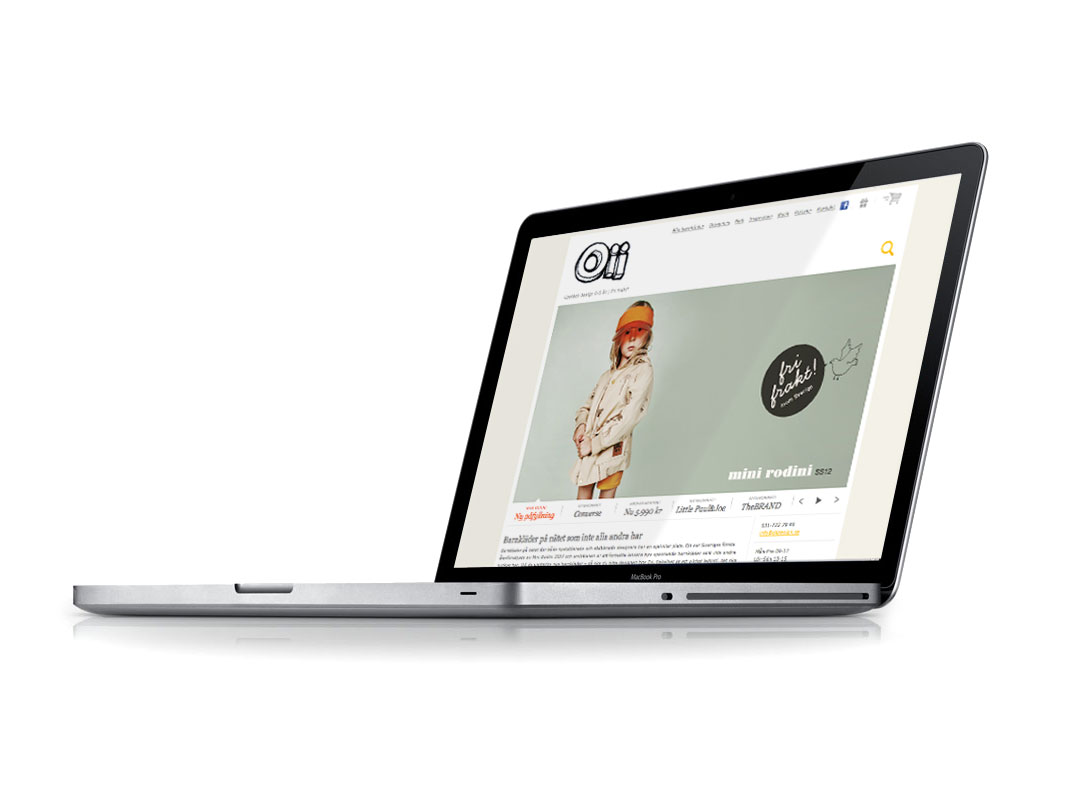
**E-handlare expanderar med SMS-marknadsföring**



Oii Design säljer annorlunda barnkläder på nätet och har haft

en kraftig tillväxt under 2012. En av anledningarna är att de

börjat med SMS-marknadsföring. Pierre Chamat, vd för

Oii Design, berättar mer om hur det hjälpt försäljningen.

*Vad gör ni för typ av utskick?*

Vi skickar ut mobila nyhetsbrev och info med erbjudanden till våra

kunder.

*Vad är skillnaden mot andra annonsformat?*

Eftersom de flesta gör nyhetsbrevsutskick och skickar ut info

om erbjudanden via mail så har SMS mycket bättre effekt.

Det är alltid en fördel att använda det format där konkurrensen

är lägst. Vi har sett ca 100 % bättre utslag i form av köpande

kunder när vi gjort utskick via SMS jämför med mail. Kanske

beror det på att folk älskar sin mobil och att få SMS. Mobilen är

mycket mer positivt laddad än datorn och att få SMS upplevs positivt.

*Är vissa tider bättre än andra för att göra utskick?*

Vi har alltid så mycket att göra på måndagar med att packa det

som beställts i helgen, så vi brukar köra tisdag-torsdag mellan

klockan 9.00-12.00 och 19.30-23.00. Tisdag är nog den bästa

dagen.

*Vilka skulle du rekommendera att börja med SMS-marknadsföring?*

De som vill få igång försäljningen snabbt. Det är rena dopingen om man

vill tjäna pengar snabbt. Du kan aktivera folk som aldrig öppnar

e-mail, de som gjort ett köp för ett halvår sen och glömt bort dig

kommer in och handlar om du påminner dem via SMS.

Pierre använder Jojka Salesboost för att göra sina SMS-utskick.

Läs mer på [www.jojka.nu](http://www.jojka.nu/)