

80%的消费者关注移动营销

我们对3000多名欧洲和拉丁美洲的手机用户进行了调查，了解他们对移动营销的态度，以及如何影响业务。结果表明，移动营销人员需要遵循一些清晰的营销规则。

帮助您

吸引用户的

最佳实践与方法

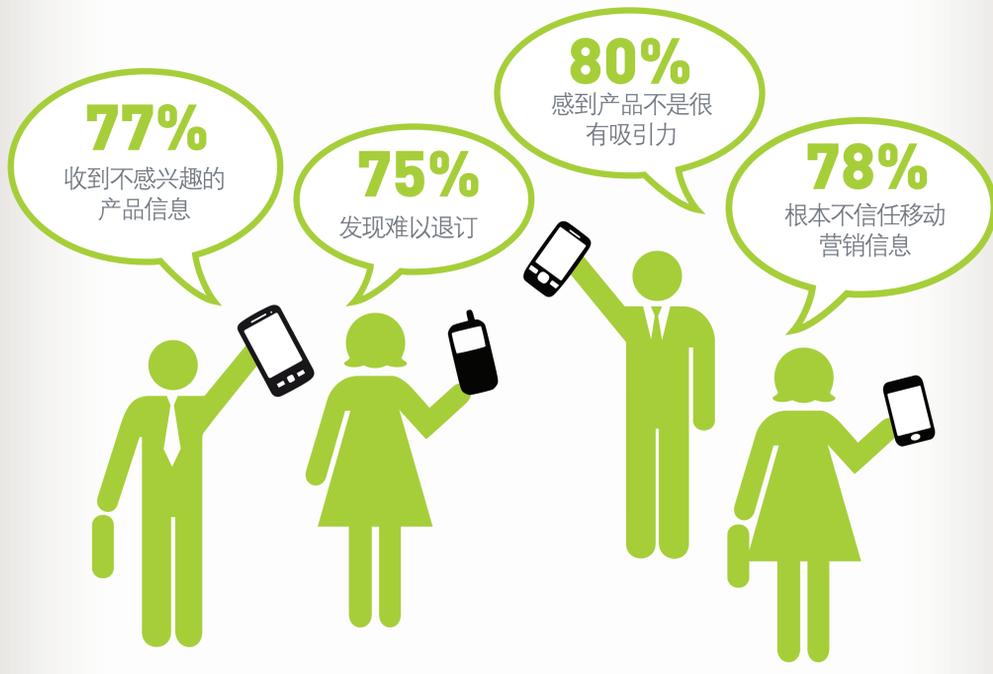
1 从确认接收开始

您需要通过适当的沟通促使客户接受服务，取得信任。



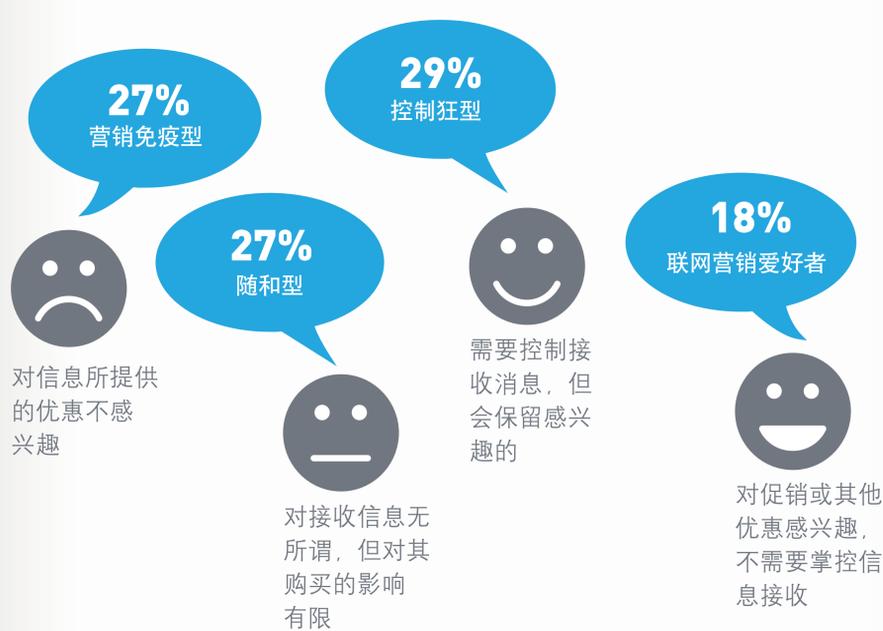
2 了解消费者

移动营销有可能激发负面情绪，我们需要了解这背后的问题，确保移动营销完全有效。



3 了解您的受众

可以将客户分为四种既定的类型/类别。只有细分客户，移动营销才能有成效。



4 在恰当时间让恰当的人收到恰当的消息

超过一半的调查对象乐于接收某些类型的信息，当正好与其相关时。



- 52%** 直接折扣
- 48%** 为忠诚度计划增加积分或其他优惠
- 46%** 品牌赠品

结论：尊重构建忠诚

遵循这些最佳实践与方法并尊重客户参与过程，可以促进您与客户关系的良性发展。

