

零食物語採用流動短訊 推廣優惠一網打盡



哪有零售業競爭不劇烈？零食零售市場的劇烈戰況更是難以估計，既有同業競爭，亦有超級市場及便利店等對手，要保持業務突圍而出，必須有良好的市務策略。本地連鎖零食售賣商店零食物語為刺激顧客消費，希望尋求低成本及高效率的推廣工具。最終該公司選用了電訊盈科的短訊服務（SMS Solution），即可達成推廣與成本之間找到平衡點的目標。

概覽

• 行業

連鎖零食售賣商店

• 業務狀況

零食店市場競爭激烈，零食物語不但提供琳瑯滿目、各式各樣的零食選擇外，還需要以大量的推廣活動及優惠等，維持與顧客有密切聯繫，以及讓他們每次購物時都有一份新鮮感，確保零食物語是顧客心目中的零食天堂。

• 業務挑戰

傳統的推廣方法未能達到快速及即時回應需求的效果，並且成本較高。零食物語需要一個簡單操作、快速使用及低成本的解決方案。

• 解決方案

電訊盈科的短訊服務為零食物語提供一個簡單易用的推廣方案，將推廣訊息透過短訊方式傳遞給目標客戶，刺激會員消費，帶動業務增長。

卓越優點

- * 可透過電腦收發、回覆和儲存短訊及追查傳送情況
- * 可匯入/匯出電話簿以便發送短訊
- * 短訊字數可超過160個英文字母或70個中文字
- * 隨時隨地透過互聯網登入，即可發送大量短訊

應付競爭 密集式推廣

零食物語為了提升競爭力及與顧客建立長遠的良好關係，是本地少數設有VIP會員制度的連鎖零食店，藉會員制度向會員提供購物折扣外，還會定期發出會員通訊、最新的零食資訊及精品換購等等，務求與會員建立良好及緊密的通訊制度，增加顧客購物的意欲和樂趣。

因此，該公司的推廣優惠相當密集，包括：電郵推廣（eDM）、優惠印刷品，以及會員專訊等等。但這些方法成本高昂，而具反應較慢，公司亦較難評估推廣成效。

製作物資十天變一天

另一挑戰就是推出特別優惠時，多是在很短時間內發生的事，故此在製作推廣宣傳單張必須以最快的速度加以配合。可是過往以製作電郵推廣為例，一般要花上10至14日，籌備時間相當長，未能佔盡產品上市及推廣同步的先機。

最後，該公司發現利用短訊推廣，有節省成本、操作簡單等好處。特別是電訊盈科的流動通訊短訊服務，在操作上只要一Click即可發送訊息，沒技術要求並相當具效率，便引入短訊推廣，從此所有推廣優惠花不到1小時，即可直接通知指定會員群組，或所有會員。

簡單靈活 準確命中目標

事實上，零食物語的會員，不乏年青顧客，他們多喜歡收發短訊，或透過短訊獲得資訊。透過這方法作出推廣，更讓他們在不受時間或地點限制獲得優惠資訊，甚至與朋輩分享；更重要不怕因忘記攜帶折扣優惠券而失去優惠的機會，只要給店員看一看短訊，優惠隨即享有，方便又簡單。

對於零食物語，這服務既達到簡單易用，即買即用及低入門成本，毋須增加通訊硬件開支即可享用。加上服務支援與公司系統互換電話簿及通訊錄，如CSV格式，方便更新電話簿資料或進行群組分類，例如可按年齡、性別、職業等區分，發送群組短訊，更靈活及容易命中目標客戶。

減輕人手 節省成本

現在，該公司的市務推廣團隊更利用預設推廣功能，定期安排了每月指定日子發送推廣短訊，不經人手，既可完全減輕IT部門的工作負擔，亦可減少郵寄傳統印刷品，大大節省成本及達到環保效能。

同時，客戶可以購買預付券，按用量付款，如沒有推廣活動的月份不用硬性繳付月費，更具彈性。該公司甚至先利用短訊推廣測試市反應，然後才作大型推廣，令推廣成效更顯著。可見，選用短訊作為市場推廣已成潮流，並有一舉多得的效果。

全新商業客戶服務專線

專人接聽 • 更快 • 更全面

10088

想了解更多電訊盈科流動方案，請聯絡您的
電訊盈科客戶經理。

HKT
摯誠為你

PCCW®
電訊盈科

香港電訊 - 電訊盈科集團成員