

فروشگاهها

- ۱- هنگام صدور فاکتور برای مشتری شماره تلفن همراه وی را ثبت کنید تا فرآیند مشتری مداری آغاز شود.
- ۲- چند دقیقه پس از خروج مشتری از فروشگاه با ارسال پیامی از او تشکر کنید. این کار باعث می شود احساس کند برای او ارزش قائل هستید.
- ۳- عرضه لوازم جانبی کالایی که مشتری خریده است را با ارسال یک پیام به وی اطلاع دهید. مشتری با خواندن این پیام به این باور می رسد که همواره او را به یاد دارید.
- ۴- لیست کالاهای جدیدی که عرضه می کنید به همراه تخفیفی که در نظر گرفته اید از طریق پیام کوتاه برای مشتری ارسال کنید. این کار مشتری را به خریدهای بعدی ترغیب می کند.
- ۵- با ارسال پیام تبریک و تهنیت در مناسبت های مختلف به مشتری نشان دهید با او احساس مشترکی دارید.
- ۶- هنگامی که شعبه جدیدی افتتاح می کنید یا تسهیلاتی برای فروش کالاها در نظر می گیرید پیام حاوی تغییرات ایجاد شده برای مشتری ارسال کنید. با این روش به مشتری ثابت می کنید به فکر آسایش و راحتی او هستید.
- ۷- هنگامیکه فستیوال فروش آخر فصل دارید با ارسال پیامک به مشتریان اطلاع رسانی کنید تا لذت خرید در شرایط ویژه را به آنها القا کنید.

نمایشگاهها

جمع آوری طبقه بندی شده اطلاعات مراجعین در غرفه نمایشگاه به صورت آنلاین

ارسال پیامک تشکر از حضور به مراجعین غرفه پس از بازدید غرفه

برگزاری قرعه کشی آنلاین در محل غرفه با ارسال یک عدد به شماره شما توسط مراجعه کننده

ارسال پیامک کلی و به نام به مراجعین پس از پایان نمایشگاه

ارسال پیامک به نام برای تبریک اعیاد و مراسم به مشتریان در کمتر از یک دقیقه

تبریک اتوماتیک تولد مشتریان

ایجاد کلوب پیامی مشتریان و برگزاری قرعه های کشی ها دوره ای

گروه شرکتهای سیمرغ

هتل ها

اطلاع رسانی پیامکی سریع جهت هماهنگی برای شیفت ها با همکاران

اطلاع رسانی پیامکی جهت پذیرایی از مهمانان تورهای داخلی و خارجی

اطلاع رسانی پیامکی سریع جهت ارائه تخفیف ها به مناسبات مختلف نظیر اعیاد و...

اطلاع رسانی پیامکی جهت تخفیف های نوروزی برای مشتریان سابق

پاسخ گویی خودکار پیامکی برای رزرو اتاق ها و رزرو غذا

اطلاع رسانی پیامکی جهت منوی سلف سرویس روزانه

ارسال اتوماتیک پیامک تبریک به مناسبت مختلف نظیر تاریخ تولد، ازدواج و...

برگزاری نظرسنجی و مسابقه پیامکی برای مشتریان حاضر در هتل و عموم به مناسبت های مختلف

آژانس ها و هتل ها و تورهای مسافرتی

۱- هنگام ثبت نام یا صدور بلیط شماره تلفن همراه مسافر را بگیرید تا همسفر پیامکی او شوید.

۲- چند ساعت قبل از حرکت با ارسال پیامی به مسافر، ساعت حرکت و محل حضور وی را یادآور شوید.

۳- چند دقیقه پس از حرکت برای مسافر پیامی ارسال کرده و برای او سفر خوشی آرزو کنید.

۴- اندکی پس از رسیدن مسافر به مقصد با پیامک به او خوش آمد بگویید.

۵- در حین رسیدن به مقصد نظر مشتری را نسبت به خدمات جویا شوید.

۶- در طول برنامه های تور و متناسب با محل های مختلف برنامه ها را به اطلاع مسافر برسانید.

۷- پس از مراجعت مسافر به شهر خود با ارسال پیامی از همراهی او در سفر سپاسگزاری کرده و میزان رضایت وی را جویا شوید. (نظرسنجی)

۸- در بازه های زمانی مختلف تورهای جدید را به همراه تخفیفی که در نظر گرفته اید، به اطلاع مشتریان قبلی برسانید.

۹- با ارسال پیام تبریک و تهنیت در مناسبت های مختلف به مشتریان قبلی نشان دهید با آن ها حس مشترکی دارید.

۱۰- پس از رسیدن به مقصد پیامکی مبنی بر معرفی آن مقصد و برنامه های خود در آنجا ارسال نمایید.

آموزشگاه راهنمایی و رانندگی

- ۱- ارسال پیامک جهت تشویق افراد برای ثبت نام در آموزشگاه رانندگی
- ۲- ارسال پیام انبوه و اعلام شرایط ثبت نام برای متقاضیان آموزش رانندگی
- ۳- ارسال و دریافت پیام کوتاه جهت ارائه مشاوره و راهنمایی برای متقاضیان
- ۴- اعلام شروع کلاسهای تئوری / عملی از طریق ارسال اس ام اس
- ۵- تهیه و جمع آوری آمار ثبت نام/قبولی و یا چند دوره ای بودن متقاضیان از طریق سامانه ارسال و دریافت پیام کوتاه
- ۶- ارسال پیام کوتاه هشدار و آموزشی برای متقاضیان و رانندگان
- ۷- اطلاع رسانی پیامکی در مواقع ضروری (جلسات فوق العاده، شرایط غیر مترقبه و تغییر ساعات کلاس...)
- ۸- رسیدگی به درخواست های واصله از طریق سامانه ارسال و دریافت پیام کوتاه

دفا تر بیمه

- ۱- ارسال پیامک در مورد امتیازات شرکت بیمه ای (تخفیفات و موارد تعریف شده
- ۲- ارسال پیامک برای تشکر از مشتریانی که بیمه شما را انتخاب کرده اند.
- ۳- ارسال پیامک در خصوص پایان قرارداد
- ۴- اعلام سررسید بیمه مشتری با ارسال یک پیامک
- ۵- ارسال پیام تبریک به مناسبتهای خاص به مشتریان
- ۶- اطلاع رسانی به مشتریان در مواقع اتمام دوره بیمه و تمدید آن
- ۷- اطلاع رسانی به مشتریان و متقاضیان در مورد خدمات جدید بیمه ای
- ۸- ارتباط دو طرفه با مشتری و دریافت پیشنهادات و نظرات مشتری
- ۹- آگاهی مشتریان از وضعیت بیمه خود در هر لحظه از شبانه روز فقط با ارسال یک پیام کوتاه
- ۱۰- برگزاری نظرسنجی و مسابقات
- ۱۱- ارسال پیامک تبلیغاتی برای نمایندگی خود
- ۱۲- ارسال پیامک برای گروه خاص، برای منطقه خاص، برای کد خاص
- ۱۳- ارسال لیست تعرفه های انواع بیمه ها پس از تنظیم منشی پیامک به صورت خودکار

گروه شرکتهای سیمرغ

بنگاه های املاک

- ۱- تبلیغات گسترده با سامانه پیام کوتاه سیمرغ برای فروش، اجاره یا رهن در منطقه پستی مورد نظر
- ۲- کمترین هزینه تبلیغات با پیامک در میان ابزار های تبلیغاتی موجود و مقرون به صرفه بودن
- ۳- ارسال پیامک حاوی مشخصات مسکن مورد نظر برای افراد خاص از طریق سامانه پیامک
- ۴- مطلع کردن مشتری از قیمت ها در صورت درخواست فرد با ارسال پیامک به سامانه (پاسخگوی خودکار)
- ۵- ارسال پیامک به خریداران و فروشندگان قبلی متناسب با مناسبت ها از طریق سامانه پیام کوتاه
- ۶- ایجاد بانک شماره های مستأجران و ارسال پیشنهادات مناسب اجاره قبل از اتمام قرارداد مستأجر
- ۷- فروش سریع ملک توسط ارسال پیامک به مشتریان احتمالی

روابط عمومی ها

- ۱- انتشار اخبار سازمان
- ۲- دریافت پیشنهادات، انتقادات و گزارش های مردمی
- ۳- فراخوان مراسم و همایش های علمی فرهنگی
- ۴- افکارسنجی پیامکی با جامعه آماری روشن و قابل استناد
- ۵- ارسال پیام تبریک و تهنیت مناسبت ها
- ۶- ارسال پیام انگیزشی به کارکنان
- ۷- ارسال پیام های تربیتی به خانواده های کارکنان