

Информация была любезно предоставлена рестораном «XXX». Анализ эффективности sms-рассылки был проведён за период с 01.02.2010 по 28.02.2010. В целях сохранения конфиденциальности, основанных на требованиях договора, настоящее название ресторана не разглашается.

Ресторан «XXX»

Предлагает традиционную кухню и проведение праздничных банкетов.
Количество мест - 70 чел.

Использует для учёта посетителей индивидуальные карты гостя. Каждому посетителю, которому выдаётся карта гостя, предлагается заполнить анкету, в которой он также даёт согласие на получение информационных и рекламных sms-сообщений.

За время работы (примерно 3 года) база клиентов составляет 1000 человек.

Ресторан решил проводить рекламную кампанию с помощью sms-рассылки, используя при этом SMS-ассистент.

Первоначально приобретено 10 000 смс по цене 0,024 \$ (в рублях в эквиваленте), что составило 240\$.

1. Праздничные банкеты

Запланированы автоматические рассылки:

+ **Поздравление за 10 дней до Дня рождения (4 sms).** В рассылке используется автоматическое подставление имени абонента. Например: *Уважаемая Татьяна Анатольевна! Приглашаем Вас отметить предстоящий День рождения у нас в ресторане "XXX". Специально для Вас индивидуальные условия для проведения праздника. Дополнительную информацию Вы можете узнать по тел XXX-XX-XX.*

+ **Поздравление с Днём рождения (5 sms).** В рассылке используется автоматическое подставление имени абонента. Например: *Уважаемая Татьяна Анатольевна! От всей души поздравляю Вас с Днём рождения! Желаю Вам мира, добра, тепла, исполнения самых заветных желаний! Сегодня в ресторане "XXX". Вас ждут подарки и приятные сюрпризы! Вход для Вас свободный. С уважением, директор клуба "XXX". Тел. XXX-XX-XX, ул. Харьковская, 28.*

Расходы на рассылки: на одного абонента в год отправляется 9 смс, что соответствует 0,216\$ (в рублях в эквиваленте). Т.е. в год расходуется 216\$ на всех абонентов. Отклики по рассылке приведены на графике:

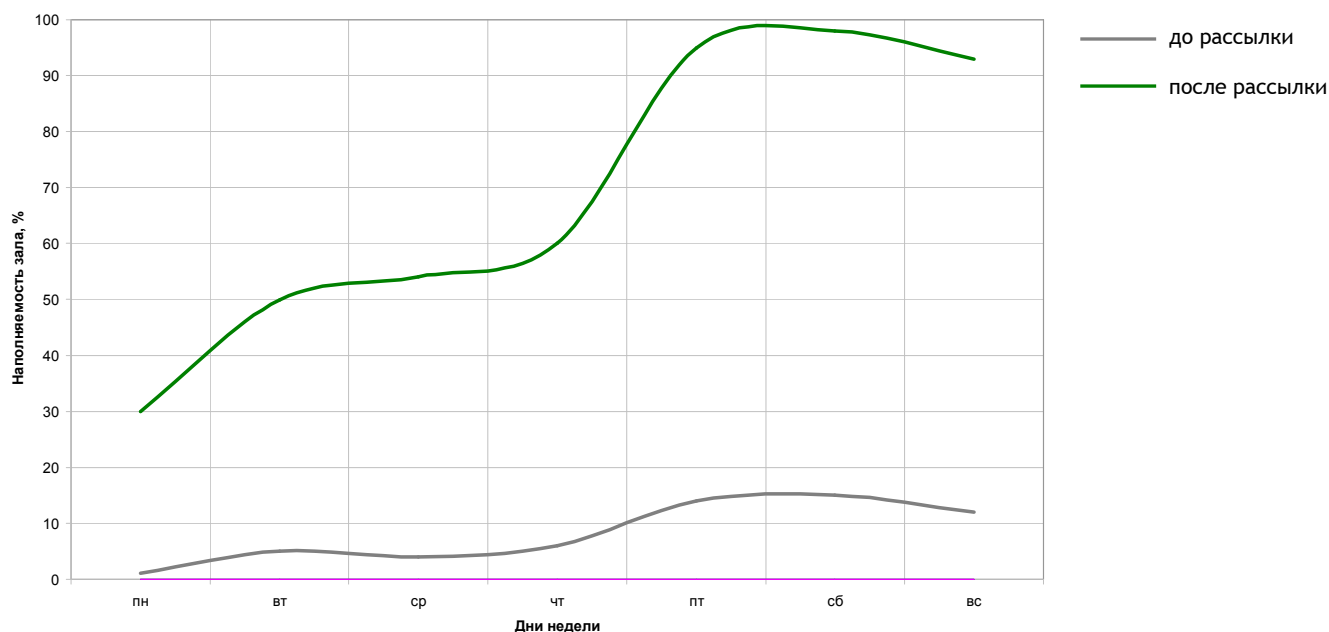


График увеличения наполняемости зала при использовании sms-рассылки для проведения праздничных банкетов

2. Новые виды услуг

2.1. Новое меню

Ресторан для привлечения большего круга клиентов решил расширить кухню и ввёл в меню японскую кухню, оповестив об этом клиентов с помощью sms-сообщения с текстом:

«Наш ресторан ввёл японское меню. Ждём Вас по адресу: ул.Харьковская,28»

Расходы на рассылку: на одного абонента отправляется 1 sms, что соответствует 0,024\$ (в рублях в эквиваленте). Т.е. на 1000 абонентов израсходовано 24\$. Отклики по рассылке приведены на графике:

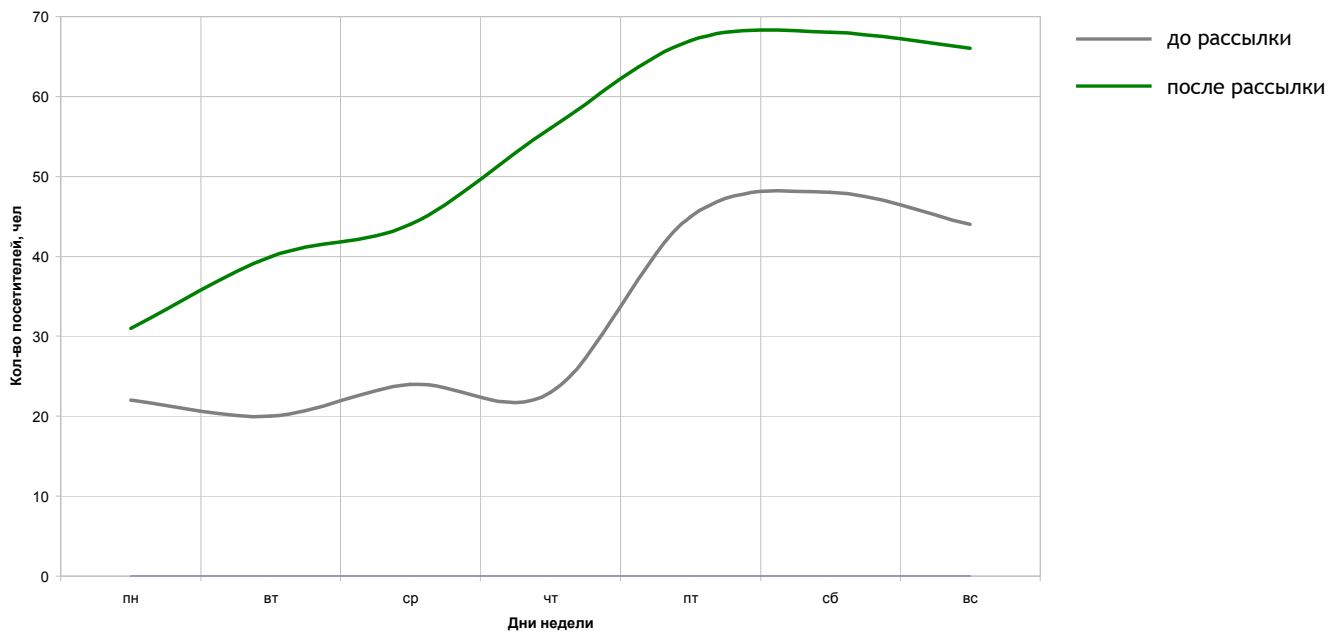


График увеличения количества посетителей при использовании sms-рассылки для информирования о новом меню

2.2. Новые услуги в дневное время в выходные дни

Ресторан для привлечения большего круга клиентов в дневное время решил организовать караоке-представление для детей. Оповещение об этом применялось только женщинам (автоматический выбор абонентов по полу) с помощью sms-сообщения с текстом:

«Хорошая новость! У нас в городе открылся первый детский караоке клуб "маленькая ХХХ". Ждем Вас и Ваших детей каждую субботу и воскресенье с 13 до 18 часов. В программе увлекательные конкурсы, призы и подарки. Резерв столов ХХХ-ХХ-ХХ, ул. Харьковская, 28»

Расходы на рассылку: на одного абонента отправляется 4 sms, что соответствует 0,096\$ (в рублях в эквиваленте). Т.е. на 565 абонентов-женщин израсходовано 54,24\$. Отклики по рассылке приведены на графике:

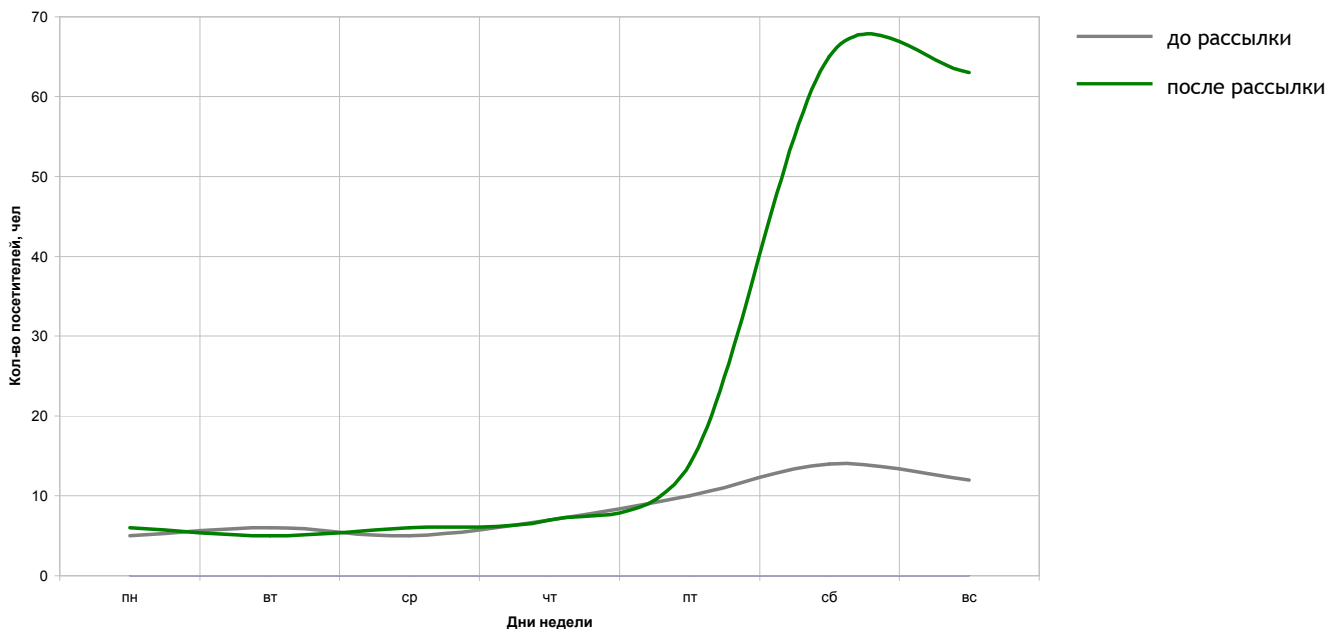


График увеличения количества посетителей при использовании sms-рассылки для информирования о новых услугах в дневное время