

# SMS COME STRUMENTO DI BUSINESS

OPPORTUNITÀ PER FAR CRESCERE IL BUSINESS CON  
LA RIVENDITA B2B DI SERVIZI SMS MARKETING E CRM



Luigi Orsi Carbone  
CEO  
Skebbby



# Agenda

- ✓ Perché l'SMS
- ✓ L'opportunità del mercato SMS Marketing & CRM B2B
- ✓ Come avviare un'attività di rivendita SMS
- ✓ I programmi di rivendita SMS di Skebby

## Viviamo in una società sempre più mobile

**Il pianeta sta diventando sempre più mobile..**



- 6 bn cellular phones worldwide
- 4,3 bn active mobile phone users in 2014
- 1 bn smartphone users

eMarketer – January 2014  
The New Research Center

**...ed il mobile sta diventando l'interfaccia primaria di interazione con il consumatore**

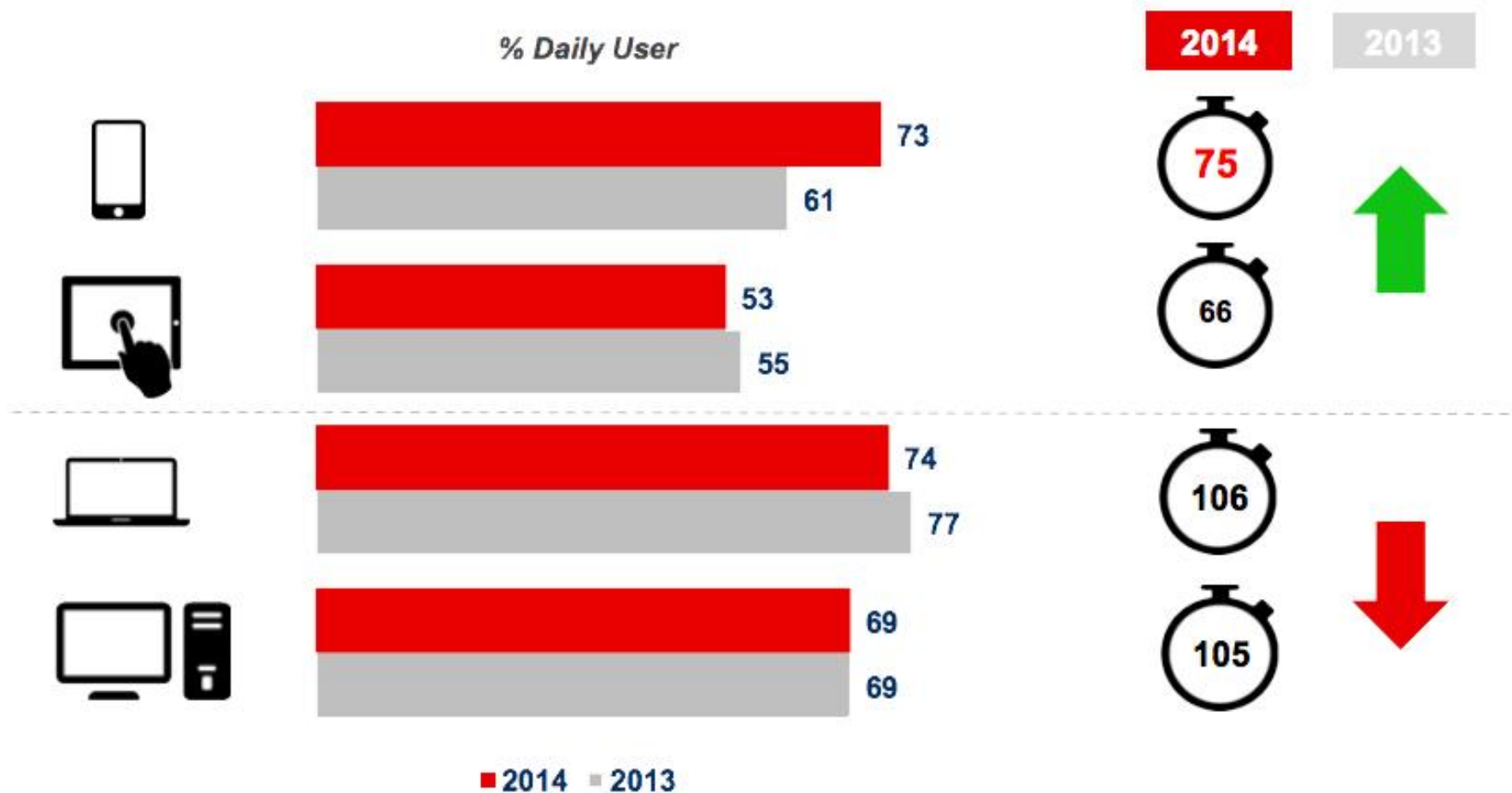


- 65% smartphone users take phones to bed
- 25% of iPhone users says that they think of the device as an extension of their body

**SMS come strumento di business**



## Il mobile sottrae tempo agli altri mezzi



Fonte: Osservatorio del Politecnico di Milano

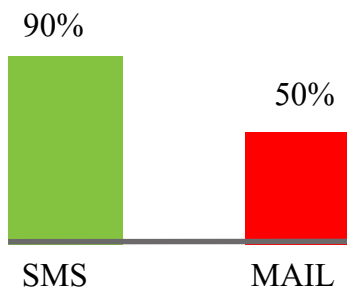
SMS come strumento di business



# L'SMS più efficace della mail per comunicare con i clienti in mobilità

UNIVERSALMENTE DIFFUSO

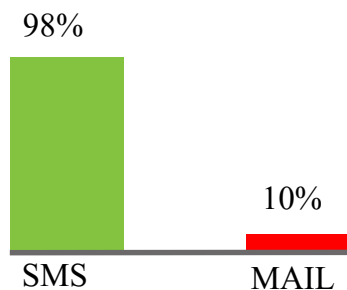
Raggiungibilità\*



- 90% di chi ha telefonino (92 milioni SIM in Italia) usa SMS

DIRETTO E RILEVANTE

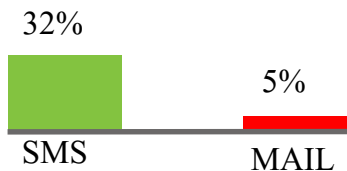
Visualizzazione



- 97,5% degli SMS letti entro 5 minuti da ricezione

IMMEDIATO E INTERATTIVO

Risposta



- 32% di chi riceve un SMS promozionale vi risponde ed ha maggiore probabilità di visitare punto vendita o sito

\*Nielsen research

SMS come strumento di business



# Costo di interazione SMS vs Mail

	CPM Costo per mille invii	SPEDITI	CONSEGNATI	APERTI	RISPOSTI	CTR Costo per interazione
MAIL	€ 1,5	1000	900	90	5	€ 0,30
SMS	€ 45	1000	960	940	300	€ 0,15

SMS come strumento di business



# Agenda

✓ Perché l'SMS

✓ L'opportunità del mercato SMS Marketing & CRM B2B

✓ Come avviare un'attività di rivendita SMS

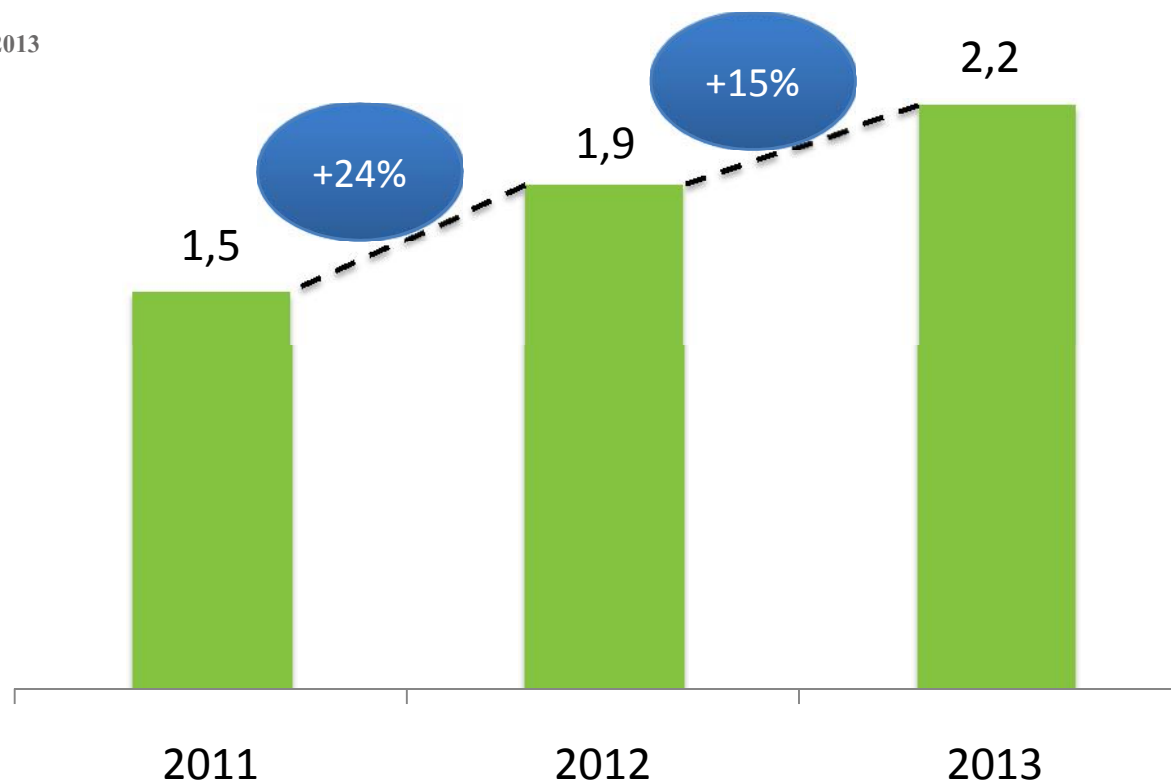
✓ I programmi di rivendita SMS di Skebby



# L'SMS è uno strumento molto conosciuto e utilizzato dalle aziende in Italia...

## Mercato Bulk SMS in Italia

Miliardi di SMS, 2011-2013



Fonte: Osservatorio Mobile Marketing & Service di Politecnico di Milano

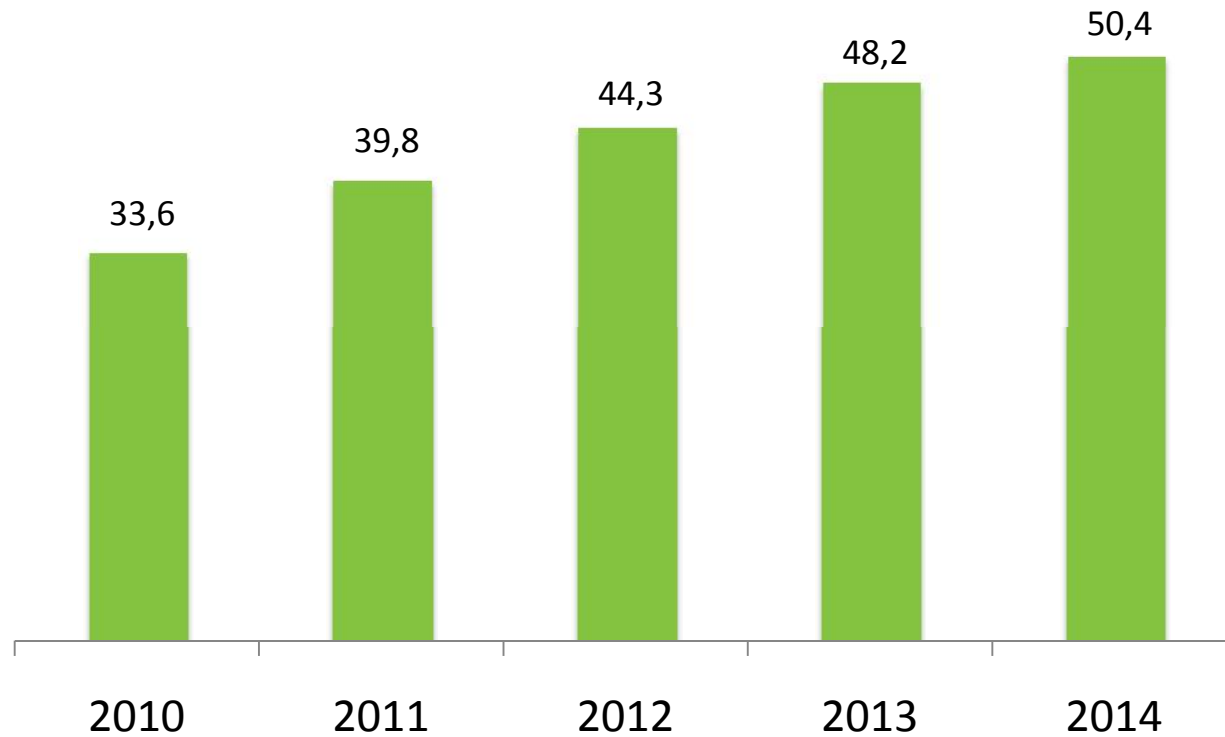
SMS come strumento di business





## ...e nel mondo

Mercato mondiale Bulk SMS A2P e P2A, Miliardi di \$, 2010-2017



Fonte: Portio Research LTD

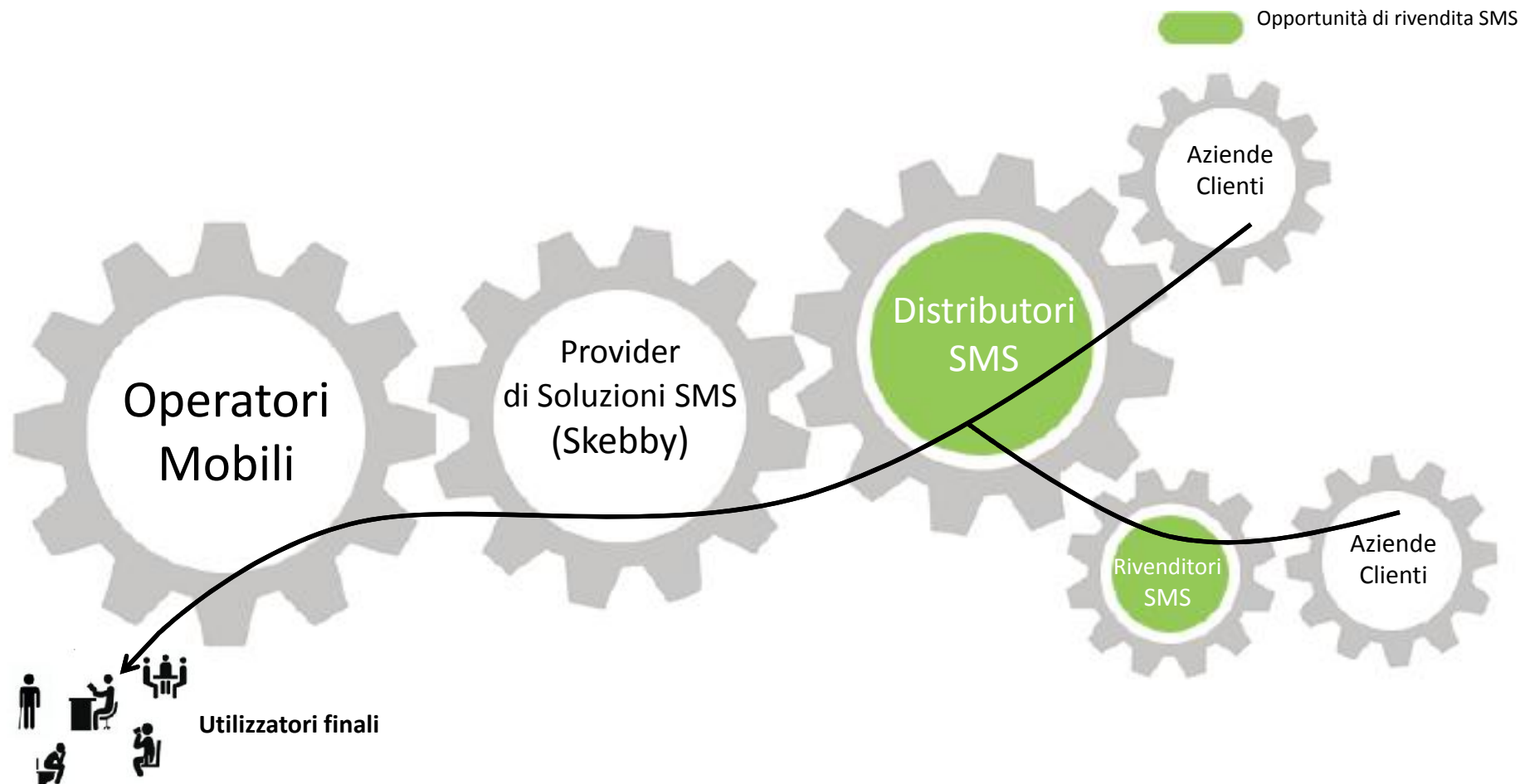
SMS come strumento di business



# Agenda

- ✓ Perché l'SMS
- ✓ L'opportunità del mercato SMS Marketing & CRM B2B
- ✓ Come avviare un'attività di rivendita SMS
- ✓ I programmi di rivendita SMS di Skebby

# Filiera e opportunità di rivendita SMS



Possibile avviare attività di rivendita SMS: con quali costi ? in quali tempi ?

SMS come strumento di business



# Come valutare lo start up della rivendita SMS



## FUNZIONALITA'

- Livello disponibilità e affidabilità del servizio
- Velocità presa in carico ed invio dei messaggi
- API SMS o interfaccia web
- Servizi di invio/ricezione SMS
- Caratteristiche messaggi:
  - Mittente alfanumerico
  - Rapporto di consegna
  - Messaggi lunghi
  - Caratteri speciali
- Disponibilità piattaforma White Label



## TRASPARENZA

- Programmi commerciali chiari e semplicità della relazione
- Consapevolezza delle possibilità/limitazioni contrattuali
- Puntualità nel rispetto degli accordi presi
- Livello di investimento iniziale, canoni mensili, altri costi nascosti
- Competitività delle condizioni commerciali/marginalità



## CONTROLLO

- Reportistica giornaliera web based o email per singolo messaggio
- Pannello di controllo per selezione manuale dei clienti (anche in automatico via API)

# Agenda

- ✓ Perché l'SMS
- ✓ L'opportunità del mercato SMS Marketing & CRM B2B
- ✓ Come avviare un'attività di rivendita SMS
- ✓ I programmi di rivendita SMS di Skebby

# I programmi commerciali di Skebby



## Partner

Es. **DYLOG**  
SOFTWARE & TECHNOLOGY

- Per chi offre l'SMS come “add on” senza rivendita
- Promozione dei servizi SMS tra i propri clienti
- Collegamento univoco dei clienti tramite link all'iscrizione o via codice promo all'acquisto
- Guadagno fino al 20% degli acquisti dei clienti
- Nessun investimento iniziale o canone mensile



## White Label

Es. **PADIGITALE**  
INNOVAZIONE PER LA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

- Per chi vuole aggiungere i servizi SMS al portafoglio per la rivendita ai propri clienti
- Rivendita via API SMS integrabili nel tuo sistema o tramite interfaccia web personalizzabile
- Acquisto SMS a forte sconto
- Servizi e tariffe personalizzabili per cliente
- Nessun investimento iniziale e/o canone mensile

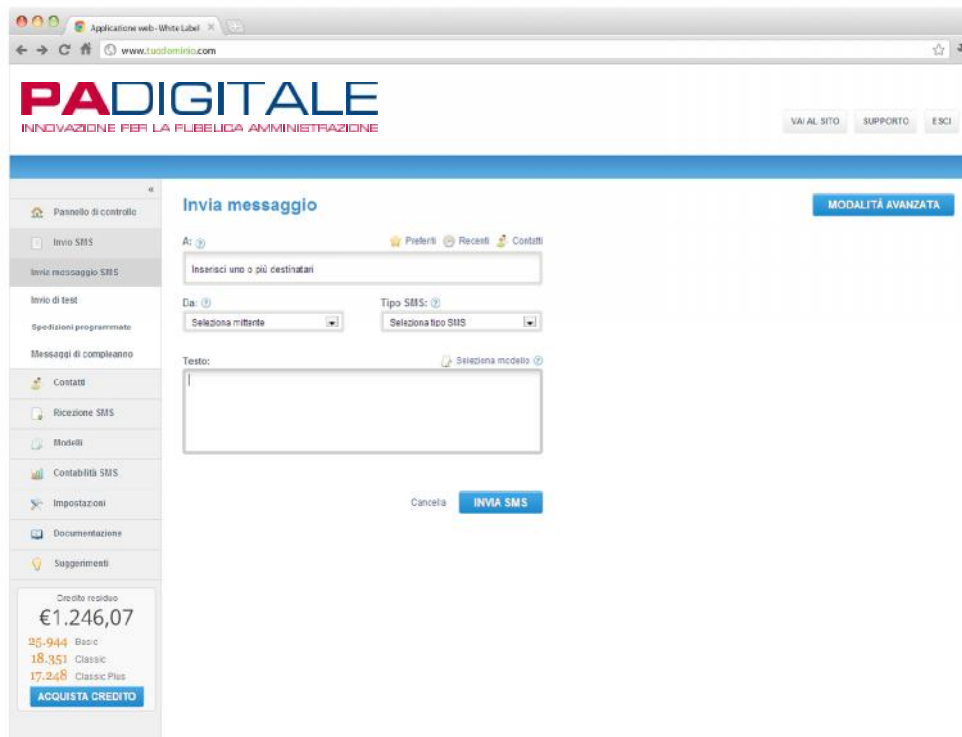
---

SMS come strumento di business



# Il programma di rivendita SMS in White Label

## La potenza di Skebby personalizzata con il tuo marchio



- Piattaforma personalizzabile con dominio, logo e colori del rivenditore
- Controllo del cliente senza riferimenti a Skebby
- Acquisto SMS a sconto e decidi prezzo / margine
- Rilascio accessi di test gratuiti per i tuoi clienti
- Attivazione di clienti rivenditori o utenti finali
- Gestione clienti con interfaccia web o via API

SMS come strumento di business





## API SMS Gateway: rendono semplice ed immediato inviare e ricevere SMS direttamente da Urbi di PA Digitale

3 L'app restituisce il testo  
<il credito è 10€> con cui rispondere



4 Richiedente riceve  
la risposta dal comune via SMS

2 Skebby inoltra testo e numero  
via post HTML a tuo webserver

1 Richiedente invia SMS  
ad numero di cellulare dedicato  
del proprio Comune

Skebby ha sviluppato **una piattaforma cloud (SaaS)** accessibile da qualunque app o server web mediante API e da una applicazione web proprietaria. Skebby offre a grandi aziende e PMI servizi di invio e ricezione SMS che scalano da uno a milioni di messaggi senza dover scrivere una linea di codice.

SMS come strumento di business





## Contattaci per cominciare la rivendita di SMS Marketing & CRM B2B

**Email** [vendite@skebby.it](mailto:vendite@skebby.it)

**Tel** 0240707240

**Web** [www.skebby.it](http://www.skebby.it)

