Mozout

Gerado a 13/11/2026 19:41

BASE DE CONHECIMENTO · DOCUMENTO PÚBLICO

SMS de aniversário e de fidelização: premiar os clientes habituais sem exagerar

SEO e Marketing

CÓDIGO	VERSÃO	PAÍS · IDIOMA
RLX-MZ-KB-2567	v2026.11.13	Moçambique · Português

MozOut Moçambique
RLX Holdings, S.A. · Grupo RLX Holdings
NUIT 401 191 607 · NUEL 105 045 974 · CAE 62022

https://www.meu.mozout.co.mz/knowledgebase/2567

SMS de aniversário e de fidelização: premiar os clientes habituais sem exagerar

SEO e Marketing · Criado em **13 de novembro de 2026** · 3 min de leitura



A resposta curta: um SMS de aniversário com uma pequena oferta e uma mensagem de agradecimento aos melhores clientes estão entre as campanhas mais bem recebidas, porque são **pessoais** e **esperadas**. No SMS Center, a forma mais simples é ter **um grupo por mês de aniversário** e um grupo de clientes fiéis, e enviar a cada um poucas mensagens, com valor.

Aniversários: um grupo por mês

A ficha de contacto guarda o nome, a empresa, o telefone, o e-mail e notas. Para os aniversários, crie doze grupos («Aniversário - Janeiro», «Aniversário - Fevereiro»…) e ponha cada cliente no seu. No início de cada mês, envie ao grupo desse mês uma oferta válida durante o mês todo.

1. **Pergunte o mês de aniversário** no formulário de adesão ou no balcão. O dia não é preciso; o ano também não.
2. **Crie os doze grupos** em Contactos e ponha cada cliente no seu mês. Um contacto pode estar também noutros grupos.
3. **Prepare as doze campanhas de uma vez** e agende cada uma para a manhã do primeiro dia útil do mês.
4. **Conte as ofertas usadas** com um código próprio, para saber se vale a pena.

Um exemplo, com o primeiro nome do contacto:

```
Parabéns {$contact_first_name}! Neste mês o seu café é por nossa conta. Mostre esta mensagem no balcão. [EMPRESA]
```

Se quer que a mensagem caiba numa parte com mais folga, escreva sem acentos como «é» e «ç», como fazem os modelos da página: veja **quantos créditos gasta um SMS**.

Fidelização: tratar melhor quem volta sempre

Ideia	Exemplo
Acesso antecipado	`Olá {$contact_first_name}, os saldos abrem amanhã, mas para si já começam hoje. [EMPRESA]`
Pontos a dobrar	`Olá {$contact_first_name}, hoje o seu cartão de cliente vale o dobro dos pontos. [EMPRESA]`
Agradecimento sem oferta	`Olá {$contact_first_name}, obrigado por estar connosco este ano. Até breve! [EMPRESA]`
Prémio por marco	`Olá {$contact_first_name}, esta foi a sua 10.ª visita! A próxima tem 20% de desconto. [EMPRESA]`

Monte um grupo «Clientes fiéis» com quem compra mais vezes, a partir do seu sistema de vendas, e renove-o de tempos a tempos.

Sem exagerar

1. **Uma mensagem de aniversário por ano.** Não envie também lembretes no meio do mês.

2. **Ofertas exclusivas têm de ser exclusivas.** Se a mesma oferta sai para toda a lista na semana seguinte, o cliente fiel percebe.

3. **O agradecimento sem oferta conta.** Uma vez por ano, uma mensagem só para agradecer lembra ao cliente que não é só mais um número.

Use o nome com cuidado.
`{$contact_first_name}` só funciona para números que estão nos contactos, com o nome preenchido. E um nome com acentos, como «João», pode fazer a mensagem passar a Unicode e gastar mais partes. Veja **SMS personalizado**.

Peça o mês de aniversário só a quem aceitou receber promoções
, e diga para que serve. É um dado pessoal: guarde-o só no SMS Center e no seu sistema, e não o partilhe.

RECOMENDADO

Quer premiar os seus melhores clientes por SMS? Veja o SMS Marketing.

Ver a página de SMS Marketing →

VEJA TAMBÉM

- SMS personalizado com o nome do contacto: variáveis, exemplos e cuidados →
- Segmentar campanhas de SMS com grupos de contactos: por compra, zona, interesse e actividade →
- Campanhas de SMS para reconquistar clientes que deixaram de aparecer →
- Um calendário de SMS marketing para o ano: épocas, dias de salário, regresso às aulas e fim de ano →
- Modelos de SMS e IA: mensagens prontas, a biblioteca de modelos e melhorar um texto →

Mozout

MozOut Moçambique

RLX Holdings, S.A. · Grupo RLX Holdings

NUIT	401 191 607
NUEL	105 045 974
CAE	62022
SEDE	Bairro 7 de Setembro Vilankulo 1304 · CEP 0411-02, Inhambane, Moçambique
CONTACTOS	info@mozout.co.mz · +258 84 635 1111 · +258 86 635 1111 · www.mozout.co.mz
HORÁRIO	2ª. à 6ª. Feira - 08 à 16 Horas Sábado & Domingo - Fechado

Versão online deste documento

RLX-MZ-KB-2567 · v2026.11.13 · Gerado a 13/11/2026 19:41