



Auronix cumple 29 años de vincular a empresas y clientes mediante experiencias extraordinarias

- *La firma ha ayudado a más de 1,000 empresas a vender, atender y transaccionar de forma simple y humana desde los mensajes instantáneos.*
- *Las empresas que acuden a Auronix han visto reducciones de hasta un 80% en los costos de atención de sus clientes e incrementos en las ventas digitales de hasta 40%, mediante experiencias conversacionales.*

CIUDAD DE MÉXICO. XX de abril de 2023.- El 6 de abril de 1994 nació Auronix, una compañía que desde sus inicios ha sido un referente de innovación y creación de soluciones que impactan positivamente y simplifican la vida de las personas. Este año la firma celebra 29 años de ser un aliado de las empresas mexicanas que crean vínculos más estrechos y relaciones más personales con sus usuarios desde los mensajes instantáneos.

Desde su nacimiento como empresa familiar, Auronix ha sido pionera en México y LATAM en creación de experiencias de comercio conversacional, ya que fue la primera en la región en permitir que las empresas contactaran con los usuarios vía SMS. Tras su adquisición en 2019 por parte de un grupo de inversionistas y actualmente bajo el liderazgo de Martín Urrutia y Adrián Villaseñor, se ha posicionado como referente en interacciones desde canales automatizables, como WhatsApp que es utilizada por el [92.2%](#) de los mexicanos, así como Apple Messages for Business, Business Messages de Google, RCS, SMS, entre otros.

Desde esas plataformas más de 100 empresas conectan con decenas de millones de mexicanos, en las más de 250 millones de conversaciones que la compañía genera al mes.

“Auronix es una compañía que trabaja con el objetivo de que las organizaciones, desde los mensajes instantáneos, atiendan, vendan, atraigan y transaccionen de una manera fácil y humana. Nuestro fin es que las marcas interactúen mediante experiencias extraordinarias que se crean cada vez que conectan con sus usuarios. De ese modo logramos que las personas ahorren millones de horas al momento de hacer sus compras en WhatsApp por ejemplo, ya que es mucho más simple, familiar y rápido que otros métodos tradicionales”, señala Martín Urrutia, co-CEO de Auronix.

Las interacciones que Auronix crea desde canales de mensajería han derivado en diversos beneficios para las empresas que los implementan como incrementos en ventas digitales de hasta el 40%; ahorros en costos de atención de un 80% e incrementos de CSAT (customer satisfaction) a más de 90%. Esto ha traído para Auronix un incremento de 12x en ventas y un ritmo de crecimiento superior a 3 dígitos anuales, durante los últimos años.



“El aporte de Auronix para el ecosistema del retail y de las instituciones financieras hoy es más importante que nunca. Primero, porque el 91% de los mexicanos quiere dejar en el pasado las experiencias de los call center y enviar mensajes desde su smartphone. Además, el 92.9% de los mexicanos son usuarios de WhatsApp, la app preferida por el 54% de los mexicanos para recibir atención al cliente y en la que el 39% quieren realizar compras de productos, según una encuesta que realizamos con Offerwise”, añade Adrián Villaseñor, co-CEO de Auronix.

Además de ser una empresa propietaria de la tecnología con la que opera para la creación de chatbots y estrategias conversacionales, Auronix es parte de la lista limitada de Proveedores de Soluciones de WhatsApp Business (BSP - Business Solution Providers por sus siglas en inglés). Se trata de un grupo de compañías que fungen como proveedores oficiales de la plataforma y permite a los clientes acceder a las soluciones e innovación de forma anticipada, más rápida y con un partner que entiende sus necesidades. Esto, junto con los resultados obtenidos en los últimos años, han derivado en reconocimientos para la firma como el reciente premio ROI Builder, otorgado por Meta, que reconoce al partner que mayor retorno de inversión logró para sus clientes.

Este año Auronix seguirá impulsando la creación de experiencias conversacionales extraordinarias primordialmente en empresas de los sectores de retail y financiero, permitiéndoles conocer mejor a sus usuarios y personalizar la experiencia para ganar mayores niveles de lealtad, incrementar las ventas y/o adquisiciones de servicios, mejorar la atención al cliente y elevar los puntajes de satisfacción, gracias a la creación de un impacto positivo en el customer journey de los consumidores.

-o0o-

Sobre Auronix

Auronix es una empresa mexicana de tecnología líder en plataformas de comunicación como servicio que ofrece soluciones a marcas para crear experiencias conversacionales extraordinarias conectando a las empresas con sus usuarios en canales conversacionales, como WhatsApp, para vender, atender y transaccionar de forma simple y humana. Los servicios de Auronix permiten a las compañías generar una interacción personalizada con los consumidores lo que mejora la experiencia de usuario y reduce costos operativos. Actualmente, más de 1,000 empresas están conectando con sus clientes de la mano de Auronix, tales como Oxxo, GEPP, Chedraui, Soriana, Betterware, Femsa, Banco Azteca, Sotri, GBM, Estafeta, Didi y 99 minutos. Para más información sobre los servicios que ofrece Auronix, consulta <https://www.auronix.com/>