



WhatsApp Business tiene un nuevo socio oficial en México, y por esto le beneficia a tu empresa

CIUDAD DE MÉXICO. 12 de abril de 2021.- Para las empresas en la actualidad es sumamente importante contar con canales de contacto directo con sus consumidores, esto para aumentar sus ventas, hacer más rentable sus inversiones de mercadotecnia, optimizar sus procesos de atención al cliente, entre otros beneficios. De todos los canales de mensajería disponibles, existe uno con una relevancia particular: WhatsApp, aplicación de mensajería que utiliza el 60% de la población mexicana a diario, según [Latinobarómetro](#), y que tiene más de 2 mil millones de usuarios en el mundo según [Statista](#).

WhatsApp tiene una lista limitada de Proveedores de Soluciones de WhatsApp Business (BSP - Business Solution Providers por sus siglas en inglés), cuya función es ayudar a las empresas a comunicarse con sus clientes utilizando su plataforma empresarial, para entregar notificaciones personalizadas y brindar un mejor servicio al cliente.

A partir de este año, Auronix fue seleccionado para formar parte de esa comunidad internacional de BSPs de WhatsApp Business API. Anteriormente, Auronix fungía como ISV (Independent Software Vendors), quienes pueden ofrecer servicios del API, pero no tienen una relación directa con WhatsApp. Por lo anterior, acceder a la API de WhatsApp Business mediante una empresa que forma parte del programa oficial de proveedores, siempre resultará una ventaja, eliminando limitantes y teniendo un mayor acceso a innovación y funciones de la app.

¿Qué beneficios genera a las empresas esta asociación?

1. Implementación más rápida de funciones

Contar con un BSP como proveedor del canal WhatsApp Business API permite que las actualizaciones y nuevas herramientas en la app sean implementadas de forma más rápida en comparación con un socio que no forme parte del programa oficial. Implementaciones de ese tipo pueden reducirse de meses a días con la ayuda de un BSP oficial como Auronix.

2. Eliminación de intermediarios

Las empresas pueden trabajar de forma más directa y sin fricciones con un BSP oficial de WhatsApp, lo que permite dar de alta más rápido las líneas, a los clientes, y reducir los puntos de falla, por mencionar algunos ejemplos.

3. Más opciones para adquirir WhatsApp Business API

Cuando una empresa quiere adquirir WhatsApp Business API de forma directa, debe hacerlo a través de socios oficiales. Con el nombramiento de Auronix la oferta se vuelve más amplia.



4. Omnicanalidad

Además de ser socios oficiales de WhatsApp, Auronix es la única empresa mexicana que es *partner* oficial de las principales compañías tecnológicas proveedoras de los canales de mensajería más innovadores como Business Messages de Google, RCS y Apple Business Chat.

Esto les da la capacidad de ofrecer distintos canales de mensajería y replicar una plataforma en otra en muy poco tiempo para mejorar la fluidez de las comunicaciones y poner al consumidor en el centro de las distintas aplicaciones disponibles, generando omnicanalidad. Así, el usuario puede contactar a la empresas desde el canal que quiera, sin que esta comunicación se vea interrumpida cuando pasa de una plataforma a otra.

“Como partners oficiales de WhatsApp nos sentimos muy emocionados por poder brindarle a las empresas la capacidad de ofrecer a sus clientes una experiencia totalmente omnicanal, ya que de esta manera tendrán mayor acceso a la innovación y podrán contactar a sus clientes de forma más directa y simple”, indicó Martín Urrutia, Co-CEO de Auronix.

Asociaciones de este tipo generan mayor apertura para el comercio conversacional en el país y más oportunidades de acompañar a los consumidores durante el *customer journey* desde canales de mensajería, incrementando el nivel de conversión, la satisfacción al consumidor y aumentando las ventas.

###

Sobre Auronix

Auronix empresa mexicana de tecnología, líder en plataformas de comunicación como servicio que ofrece soluciones a marcas para conectar con sus clientes en los canales de mensajería más populares y novedosos. Los clientes de Auronix pueden enviar y orquestar notificaciones por cualquier canal, así como atender a usuarios a través de experiencias conversacionales con chatbots y agentes humanos. Con 26 años en el mercado, Auronix empodera a las organizaciones para crear una experiencia de comunicación omnicanal, de la mano de tecnología robusta y amigable. Auronix crea una interacción entre empresas y consumidores mediante canales de mensajería como WhatsApp, RCS, SMS, Business Messages de Google, Apple Business Chat, entre otros. Los servicios de Auronix permiten a las compañías generar una interacción personalizada con los consumidores a lo largo del *customer journey*, lo que mejora la experiencia de usuario, incrementa la lealtad y ventas, y reduce costos operativos. Actualmente, más de 1,000 empresas están conectando y creando experiencias conversacionales con sus clientes de la mano de Auronix, tales como HSBC, Estafeta, Caja Popular Mexicana, Totalplay, entre otros.

Para más información sobre los servicios que ofrece Auronix, consulta <https://www.auronix.com/>