Publicado en Madrid el 11/01/2022

GUS se convierte en proveedor oficial de soluciones de negocio para WhatsApp

Es la segunda empresa española que entra en el selecto club global de Business Solution Providers (BSP) de la aplicación de mensajería de referencia mundial

GUS, startup española especializada en la creación de chatbots inteligentes, ha sido certificada por WhatsApp como proveedor oficial de soluciones de negocio para el entorno de WhatsApp Business Platform. De este modo, la compañía se convierte en la segunda empresa en España que consigue formar parte del selecto club global de Business Solution Providers (BSP) oficiales de la aplicación de mensajería instantánea más descargada a nivel mundial.

WhatsApp ofrece interesantes funcionalidades de comunicación al mundo empresarial, de ahí que se creara la plataforma de WhatsApp Business para integrar todas las herramientas que la aplicación puede ofrecer para potenciar los ingresos de los negocios y reducir costes. Estas funcionalidades permiten automatizar la atención al cliente, generar y calificar leads, lanzar campañas de marketing u optimizar los procesos de venta.

“Estamos muy contentos de incorporar a GUS a nuestro ecosistema de Business Solution Providers, pues ha demostrado su gran capacidad para crear experiencias conversacionales robustas de una forma ágil y simple para empresas de diversos sectores. La empresa está innovando constantemente con su plataforma y su enfoque en el crecimiento del comercio conversacional, especialmente en países de habla hispana”, apunta Elizabeth Macías, Channel Partner Manager de WhatsApp LATAM.

Por su parte, Jaime Navarro, CEO de GUS, asegura: “Es un orgullo que el equipo de WhatsApp haya elegido a GUS como BSP a nivel global. Estamos listos para atender a cualquier compañía en España o Latinoamérica que quiera utilizar WhatsApp como canal de venta. Con el mayor número de descargas y unas tasas de apertura del 95%, se sitúa como el canal favorito de los usuarios. A través de WhatsApp, la relación entre cliente y empresa se simplifica, se hace más cómoda y conecta directamente con las conversaciones reales del día a día. Las grandes consultoras como BCG nos avisan: predicen un crecimiento del comercio conversacional de hasta el 6x para el 2025”.

La inteligencia artificial desarrollada por GUS permite a las empresas automatizar y personalizar las conversaciones con cada cliente. Mediante sus chatbots inteligentes, integrables en cualquier plataforma de mensajería (WhatsApp, Instagram, Facebook Messenger, etc.), las empresas pueden mantener conversaciones directas y cercanas a gran escala. Esta nueva dinámica del comercio online, conocida como comercio conversacional (C-Commerce), se traduce en una mejor experiencia de los clientes y en un incremento de las conversiones de hasta el 45%.

La compañía, especializada en el mercado hispanohablante, ofrece servicios basados en WhatsApp en todo España y Latinoamérica, y cuenta entre sus clientes a empresas de todos los sectores como Job&Talent, Bimbo, Aquaservice, CUNEF, Juguettos, Quálitas, Cinépolis y Afirme.

El caso de Jobandtalent, un reto conseguido

La plataforma digital de búsqueda de empleo Jobandtalent es la primera que permite a las empresas realizar la gestión integral del proceso de selección y contratación a través de su app, incluida la firma del contrato o la recepción de la nómina. Creada en España en 2009, hoy cuenta con trabajadores en ocho países (España, Reino Unido, Alemania, Portugal, Suecia, Francia, México y Colombia). Solo en 2020 la compañía contrató a más de 80.000 personas a nivel global.

En el caso concreto de Jobandtalent Colombia, cada día mueve numerosas ofertas de empleo en su aplicación. Para poder optar a un puesto de trabajo dentro de su plataforma, los usuarios deben completar previamente una serie de trámites. Este proceso es seguido de cerca por su propio Call Center, que debe cerciorarse de que todo posible candidato complete los trámites en tiempo y forma. El Call Center realizaba este seguimiento de manera manual, lo que se traducía en un proceso tedioso con una mejorable tasa de contactabilidad.

Conociendo el proceso lento y manual, Jobandtalent vio una oportunidad de optimización y decidió contactar con GUS. Con su plataforma de chatbots inteligentes, la compañía ha creado un canal conversacional que da seguimiento a los candidatos mediante WhatsApp. De forma personalizada y automatizada, los candidatos reciben notificaciones proactivas para informarles de aspectos como la asistencia a una cita médica, la carga de un determinado documento o la descarga de la app, entre otras. El resultado ha sido la reducción de un 42% de las llamadas realizadas por el Call Center, el aumento de un 150% en la carga de documentos, del 10% en las confirmaciones de asistencia a citas médicas y del 24% en la descarga de la app, alcanzándose un tasa de recepción de mensajes del 97,5%.

Datos de contacto:
GUS

Nota de prensa publicada en: Madrid

Categorías: Nacional Marketing Emprendedores E-Commerce Dispositivos móviles

NotasdePrensa
https://www.notasdeprensa.es