

**NAME**

Text Marketing, comunicación directa.

**DATE**

August 28, 2020

**DURATION**

50m 32s

**2 SPEAKERS**

Juan Carlos Castañeda  
Magdervy Araujo

**START OF TRANSCRIPT****[00:00:59] Juan Carlos Castañeda**

Muy buenas tardes a todos y les damos la bienvenida a este webinar sobre tecnología y telecomunicaciones organizado por TELONLINE y como siempre, de todos los jueves. Acá puntual con ustedes para hablar sobre temas de interés y especialmente sobre telecomunicaciones. Y hoy, como todos los programas que hemos venido hablando sobre los diferentes medios de comunicación, hoy tenemos un tema que la gran mayoría lo usamos y la gran mayoría estamos viendo cómo se está transformando el mundo de las telecomunicaciones a través de este medio. Y estaremos hablando sobre todo lo que es mensaje de texto, lo que conocemos como SMS o MMS en los términos de inglés, pero generalmente mensajería de texto. Todos hoy día enviamos un mensaje de texto desde nuestro celular o recibimos un mensaje de texto de nuestro celular. Lo hacemos directamente. Tenemos una red, una respuesta muy rápida, muy efectiva. Y hoy vamos a hablar sobre todo lo que es la mensajería de texto. Cómo se pueden enviar mensajes de texto? Qué tipos de mensajes existen?Cuál es la tecnología, cuáles son los carriers a nivel internacional que están usando a nivel de mensajería de texto? Cómo son las campañas? Por qué se está aplicando mucho el tema de mensajería de texto a nivel mundial en diferentes tipos de campañas comunicación, encuestas, marketing. Va a ser un tema bastante interesante. Así que los esperamos para que estén con nosotros en este programa, porque como siempre, tenemos invitados especiales y hoy está con nosotros la ingeniera Magdervy Araujo, que nos acompaña este día y estará con nosotros explicándonos, contándonos de todo lo que es el tema de mensajería de texto, ingeniera Magdervy y cómo estas?

**[00:02:42] Magdervy Araujo**

Buenas tardes Sr. Juan Carlos, estoy muy bien, gracias, gracias por invitarme a participar en este tema tan interesante que siempre ha sido tendencia. El SMS Marketing y como la comunicación directa y efectiva en tanto los medios que tenemos en estos tiempos que estamos viviendo como siempre desde el principio, cuando se creó en 1992, atendieron el primer mensaje que dijo Feliz Navidad y desde ese momento ha sido la gran tendencia hasta ahora.

**[00:03:08] Juan Carlos Castañeda**

Buenísimo, Magdervy excelente, me gusta esa información que nos estas diciendo. Como ven, Magdervy es experta en el tema, conoce muy bien sobre todo lo que mensajería y en este programa vamos a trabajar muchas preguntas y respuestas basada en los mensajes de texto, en las campañas y vamos a empezar a trabajar sobre el tema. Bueno, como ya estamos en acción y vamos a entrar un poquito en materia, vamos a hablar un poquito de generar en general de por qué los mensajes de texto. Y hoy día qué está sucediendo a nivel mundial con lo que son los mensajes de texto. Hoy día, según las estadísticas, nos cuentan como 5 billones de personas a nivel mundial envían y reciben mensajes de texto. Wow, 5 billones de personas. Estamos hablando de un número bastante grande que equivale más o menos a un 65% de la población mundial. Pero lo más interesante es que para el 2025 se estima que los usarán 6 billones de personas, que es un valor. Estamos hablando de que la población mundial hoy día es como 7.8 billones, o sea que para el 2025 6 billones de personas estarán usando el tema de mensajería de texto.

**[00:04:16] Juan Carlos Castañeda**

Es algo wow, sorprendente.

**[00:04:17] Juan Carlos Castañeda**

Osea que vamos a a empezar a ver por qué el crecimiento, cuáles son las tendencias del mercado y todo lo que está sucediendo ahora. Cuando miramos sólo los Estados Unidos, nos encontramos que alrededor de 292 millones de personas en los Estados Unidos utiliza la mensajería. 292 millones, eso también es un número bastante grande que equivale más o menos como el 80% de la población aquí en los Estados Unidos. Viendo más en términos, vemos que la población que usa mensajes de texto. También vemos que el 3.3 billones de los usuarios que usan

mensajes de esto tienen Internet. O sea que eso abre otra perspectiva interesante a todo lo que son los mensajes de texto. Y ahorita lo vamos a ver más en detalle con algunos ejemplos que nos explica la ingeniera Magdervy. Ahora, basado en este crecimiento y en esta información, y como decía Magdervy hace unos momentos, el tema de marketing se vuelve supremamente importante. Por qué? Porque los mensajes de texto. Estadísticamente, está comprobado que el 98% de las personas que recibe un mensaje de texto abre el mensaje, que es un índice bastante alto, obviamente totalmente diferente a si es un email o inclusive si es un voicemail. El mensaje de texto es supremamente efectivo. El 98% son índice supremamente alto estamos hablando casi el 100%, que es bastante interesante. Adicionalmente, cuando vemos cuando hacemos encuestas, por ejemplo, con mensajes de texto. El resultado que tenemos a nivel estadístico, encontramos que el 45% de las personas responden esos mensajes.

**[00:05:53] Juan Carlos Castañeda**

O sea que empezamos a encontrar cosas bastante interesantes. Y como decía Magdervy, en estos tiempos que estamos viviendo, en estos tiempos que estamos en home office, que tenemos una cantidad de información y que estamos necesitamos un medio de comunicación más efectiva, no solamente las compañías internamente, sino hacia sus clientes. Información rápida, información ágil. Y las estadísticas muestran que para el año entrante grandes compañías en su presupuesto de marketing piensan incrementar a un 73% en todo lo que mensajería de texto. O sea que se vuelve cada vez más interesante y entre más vamos entrando, vamos a encontrar temas súper interesantes.

**[00:06:34] Juan Carlos Castañeda**

Ingeniera Magdervy antes conocemos mucho todo lo que es el tema de mensajería de texto, pero nos gustaría que nos cuentes un poquito, ok? Cuál es la diferencia que existe entre SMS y MMS? Porque son dos términos que se escuchan constantemente SMS y MMS. Cuéntanos qué diferencia hay, que es uno y el otro ingeniero.

**[00:06:52] Magdervy Araujo**

Por supuesto, SMS significa servicio de mensaje de texto, o sea corto, lo cual implica que va a contener 480 símbolos, lo que puede decir hasta 160 caracteres. Estos caracteres pueden ser alfanumérico letras y números, que también puede contener caracteres especiales, pero ya eso es un tema de que más adelante se le va a explicar mejor en cuanto al SMS. También pueden ustedes colocar como le indicaba mensaje e caracteres alfanuméricos al agregar números, agregar letras agregar arrobas e asterisco y todo ese tema que implica en cuanto a mensajes multimedia o MMS es el servicio, como lo acabo de decir, servicio de mensajería multimedia. Este admite imágenes además del texto, este puede contener mil quinientos cuarenta y cuatro símbolos con varios caracteres, el cual a usted le va a permitir reforzar la imagen o el gif que usted vaya a enviar en esa campaña de marketing que vaya a utilizar. Entonces, básicamente el mensaje multimedia corresponde a una imagen y el mensaje de texto popularmente nosotros conocemos como mensaje corto en cual enviamos más que todo, excepto como pueden visualizar en la imagen que le van a compartir. Ahí tenemos dos ejemplos básicas que pueden ver lo más gráfico. En el primero es un SMS, simplemente es texto, dando una felicitación del Día del Padre y en el segundo vemos un mensaje multimedia. En este caso la imagen llega arriba y el mensaje llegaba porque el texto o los caracteres son cortos. Es un mensaje bastante corto que soporta la imagen de lo que estamos visualizando o de lo que se está proyectando en la campaña. Son dos campañas totalmente diferentes. Una primera, la campaña en donde es una felicitación y al mismo tiempo promover un producto. Y la segunda ya estamos promocionando unas ofertas semanales, básicamente.

**[00:08:47] Juan Carlos Castañeda**

Perfecto. O sea que tenemos las dos opciones, tenemos SMS que serían hasta 160 caracteres o más y el MMS que yo puedo tener básicamente una imagen, pero también puede incluir texto correcto.

**[00:08:58] Magdervy Araujo**

Correcto.

**[00:08:59] Juan Carlos Castañeda**

Ok, ahora yo juego en el MMS, puedo poner una imagen y poner más texto o también soy estoy limitado a un número de caracteres?

**[00:09:08] Magdervy Araujo**

Usted puede colocar un texto. Usualmente se colocan hasta 1544 caracteres exactamente Eso sería lo mismo porque usted me está enviando un mensaje multimedia, o sea, la facturación solamente por mensaje multimedia, no por mensaje de texto, no por la cantidad mejor dicho de caracteres que está enviando, pero sí sería poco recomendable que no sea tanto, sea 160 180. Ya, ya. Es como un mensaje largo, porque básicamente es reforzar la imagen de lo que usted quiere en ese momento, proyectar a su audiencia su público objetivo. Si usted está enviando una oferta a un producto, simplemente el texto es agregar los contactos o la página de enlace a la cual usted quiere que el cliente vaya y aterrice la información y pueda saber obtener o participar en lo que usted está promocionando. No le recomendamos escribir tanto texto, sino que la imagen ya indique la mayor cantidad de información o capte al cliente y el texto es reforzar esta información.

**[00:10:08] Juan Carlos Castañeda**

Ok, perfecto. Si tienes razón para que la persona no se desvíe de una parte de lo que la imagen, como dice la imagen, vale más que mil palabras

**[00:10:16] Magdervy Araujo**

Correcto.

**[00:10:17] Magdervy Araujo**

Y actualmente el 90% de las campañas de marketing se fijan más que todo en la imagen y luego la persona visualiza el texto o lee el texto, pero realmente no se enfocan en lo que dice el texto, sino en la imagen.

**[00:10:29] Juan Carlos Castañeda**

En la imagen podemos dar una imagen y puedo mantener un pequeño video,

**[00:10:32] Magdervy Araujo**

No, video no.

**[00:10:34] Magdervy Araujo**

No es lo recomendable o no admite en nuestra plataforma. Básicamente admite GIF es decir imágenes en movimiento, pero tiene una cierta capacidad. Mejor dicho, el tipo de formato específico que sea tiene que ser o jpg para la imagen png o gif y pues no puede ser un tamaño mejor dicho de 500 KB. Tiene que ser esa capacidad o menor a 500 KB. Sino la plataforma sencillamente no se lo va a visualizar y no se lo voy a enviar. No le va a permitir cargar la imagen, que es una de las ventajas que tenemos en nuestra plataforma, que le permite visualizar cómo va a quedar su mensaje antes de enviar o puede hacer una prueba. Especifica un grupo pequeño y luego se enviará la campaña completa al grupo de contacto, a la lista de contactos que tenga ya importada en la base en la plataforma.

**[00:11:20] Juan Carlos Castañeda**

Ok perfecto, a bueno, entonces tengo la opción de GIF, osea que en un gif puedo tener un video animado.

**[00:11:24] Magdervy Araujo**

Si exactamente.

**[00:11:24] Juan Carlos Castañeda**

Y hasta 500 KB.

**[00:11:31] Magdervy Araujo**

Menor a 500 KB.

**[00:11:31] Juan Carlos Castañeda**

Menor a 500KB. Ok, interesante. Ya podría poner una animación que la gente lo puede ver enviarlo y la persona me va a llegar. Ahora yo veía que claro, tu puedes poner la foto o la imagen, cierto? Y puedes poner un pequeño texto en ese texto. Podría yo incluir, por ejemplo, la dirección de mi página web o la dirección de un video en YouTube, por ejemplo, que quiero hacer clic y luego vaya y lo pueda ver la persona.

**[00:11:53] Magdervy Araujo**

Por supuesto, nosotros podemos agregar enlaces dentro de la plataforma. La recomendación obviamente sería agregar el enlace corto. Para que? Para disminuir la cantidad de caracteres y poder utilizar un poco más los caracteres, pueda también a colocar directamente [www.telonline.com](http://www.telonline.com) o puede colocar también el correo si no quiere colocar la página, sino que quiere ir directamente. Contáctenos [sales@telonline.com](mailto:sales@telonline.com).

**[00:12:15] Magdervy Araujo**

También puede colocar el teléfono es importante colocar el teléfono porque obviamente va a llegar en el móvil. La persona si está interesada realmente va a marcar de una vez el número de teléfono y va a marcar a la persona para obtener mayor información. Es decir, colocarlo directo. Por ejemplo, 9548916181. Entonces, de una vez está colocando el directo marca y le puede entonces obtener esa reacción que siempre buscamos, que es obtener el feedback de la persona de una vez en menos de los 4 minutos, que es la tasa de apertura de un mensaje de texto o un mensaje multimedia en promedio.

**[00:12:52] Juan Carlos Castañeda**

Ok, perfecto. Osea que bueno, estamos hablando de mensajes de texto. Pudo hacer eso, igual lo puedo hacer para un MMS como para un SMS.

**[00:12:59] Magdervy Araujo**

Correcto.

**[00:13:00] Juan Carlos Castañeda**

Que pasa cuando yo, por ejemplo, tú estás diciendo que tengo hasta 160 caracteres, si empiezo a escribir el mensaje y de pronto me pase, fueron no sé, 200 caracteres lo voy a mandar o no lo voy a mandar o como pasar ahí, cómo lo voy a recibir y cómo va a ser el sistema a nivel de que yo ni mandar 200 caracteres?

**[00:13:17] Magdervy Araujo**

Usted puede enviar 200 caracteres sin problema. El tema es va a ser en cuanto al usuario final o al destinatario, va

a recibir el mensaje normal. Un mensaje en un solo bloque no va a haber ni partición ni nada. En cuanto a facturación, al momento en que usted va escribiendo a la plataforma le va indicando la cantidad de caracteres que usted está utilizando. Asimismo, la cantidad de segmento que significa segmento? Un segmento significa 160 caracteres ya utilizados en un mensaje de texto que va a ser facturado. Si se pasa a 200 caracteres, entonces ya sería en la plataforma le va a visualizar 2 segmentos, por lo tanto, la facturación va a ser de 2 mensaje de texto a nivel del usuario final no va a haber ningún tipo de cambio, simplemente el va a recibir un mensaje largo con sus 200 caracteres a nivel de facturación se cobrarían 2 mensajes porque correspondieron a 2 segmentos en total.

**[00:14:03] Juan Carlos Castañeda**

Ok perfecto, osea que yo tendría, lo mandaría igual. El sistema me mostraría que esta mandando 2 mensajes de texto, pero para el cliente va a ser transparente y puede recibir cualquier información.

**[00:14:12] Magdervy Araujo**

Si para el usuario final va a ser transparente, para el cliente se va a hacer una facturación de 2 mensajes.

**[00:14:18] Juan Carlos Castañeda**

Serían 2 mensajes. Ok, Estamos hablando ahoritita de que yo pongo un número telefónico que es por ejemplo el de mí compañía para que me llamen, o el Call Center para que contacten el Call Center o incluso abrir un WhatsApp o cualquier información, verdad? Ahora qué sucede? Yo pongo un número telefónico, pero generalmente cuando yo envié el mensaje de texto, yo tengo un número telefónico. Ese número telefónico es con el que mandó el mensaje de esto. Cuéntenos un poco sobre esos números. Osea, ese número que yo estoy colocando para que me llamen es un número diferente al que mandó el mensaje de texto. Correcto?

**[00:14:56] Magdervy Araujo**

Correcto.

**[00:14:57] Juan Carlos Castañeda**

Osea que, podría yo tener que el número que estoy enviando mensajes de esto también sea un número para que me puedan llamar a la compañía?

**[00:15:04] Magdervy Araujo**

Por supuesto, el servicio. Cuando ustedes adquieren un número telefónico, ya sea un número local de 10 diez dígitos o un número toll free (TFN), el viene habilitado para los tres servicios: servicio de voz, mensajería y servicio de mensaje para enviar multimedia. Si ustedes quieren, entonces también está configurado, se le puede configurar ese número. Una solución para que ese número reciba y también pueda llamar por ese número a través de un aplicativo un Softphone en su teléfono celular sin problema. Es decir, la llamada puede ser contestada en su teléfono celular, pero a través de un aplicativo que se llama Softphone, igual pueden realizar llamadas. Eso sería muy interesante y es muy conveniente porque como le acabo de decir, la persona se puede confundir o no puede leer. No lee bien el mensaje, le das a marcar el número al cual está adquiriendo el cual se está enviando la información o el mensaje de texto. Entonces sí sería interesante que se habilite también estas opciones. Si el usuario sencillamente no quiere, entonces uno se le habilita esta opción adicional de el servicio de llamadas de voz en su teléfono celular.

**[00:16:05] Juan Carlos Castañeda**

Ok, perfecto, osea que claro, yo si tengo un número de la compañía ese número la compañía puede seguir siendo donde me llame las personas, pero debo tener para mensaje de esto para mandar mis campañas y tanto me pueden mandar mensajes de texto como me podrían llamar

**[00:16:17] Magdervy Araujo**

Correcto.

**[00:16:17] Juan Carlos Castañeda**

Ahora si yo por ejemplo soy la compañía y tengo este número que tengo ese servicio para enviar o para recibir mensajes de texto. Cuando alguien envía un mensaje de texto donde va a llegar ese mensaje, osea, donde yo estoy recibiendo esa información para poderlo atender.

**[00:16:32] Magdervy Araujo**

La información llega también a la plataforma y llega también a un correo. Cuando usted se registra en nuestra plataforma, básicamente su credencial es un correo y una clave, ese correo al cual registra donde le llega la información

**[00:16:53] Magdervy Araujo**

Se visualiza como este correo, si ustedes observan les llegaría. Tiene un nuevo mensaje recibido de quien hoy le va a aparecer el número de contacto. Obviamente de cuál número está recibiendo la fecha. Que importante la hora, el cuerpo. Es decir, si la persona escribió el tipo de texto le visualiza. Además, si la persona agrega una imagen, entonces también le llega al email todo completo. Entonces llega a la plataforma a través de los registros de la plataforma y llega a su correo, el cual es el que usted registra para ingresar a la plataforma completa.

**[00:17:28] Juan Carlos Castañeda**

Oh, ok perfecto! Un tema. Osea que ya lo recibiría yo por email, ya que ahí estaría esa información.

**[00:17:32] Magdervy Araujo**

Si básicamente.

**[00:17:34] Juan Carlos Castañeda**

Ahora qué sucede Magdervy antes de pasar a otro tema, ya que estamos hablando de los mensajes el SMS En parte no de no multimedia, sino en la parte de texto. Tú decías que hay unos caracteres que son los que permiten. Bien, ahora existen clientes que están por ejemplo Latinoamérica y ellos quieren mandar una tilde y las tildes pasan si tienen una Ñ. Pasarían esos mensajes esos mensajes no los recibe la plataforma. Cómo funciona sus caracteres especiales?

**[00:18:02] Magdervy Araujo**

Hay algunos caracteres que no están permitidos. Por ejemplo, los caracteres que están permitidos son los caracteres del sistema GSM como un sistema normal de mensajería. Los caracteres en latín 9, estos caracteres especiales. Hay algunos que sí, otros no. Por ejemplo, lo que me comentaba la tilde, sencillamente el sistema le va a permitir colocarla, le va a indicar, pero la persona no le va a dar con ese porque el operador final lo va a filtrar. Entonces le puede colocar otro tipo de caracteres, como también pasa con las preguntas. En Latinoamérica se usa el signo de interrogación inicial y final acá cuando usted lo envía. Si usted coloca, aunque te lo había colocado inicial y final porque lo copio y lo pego de su bloc de notas, por ejemplo, va a llegar realmente al operador final. Es dos signos de finalización de interrogación. Entonces hay algunos que sí, otros que no son permitidos ahí. Le recomendarías visualizar el código de SMS en donde ustedes pueden verlo mejor.

**[00:18:56] Juan Carlos Castañeda**

Ok, perfecto. Bueno ya tenemos el concepto.

**[00:18:58] Juan Carlos Castañeda**

**[00:18:59] Magdervy Araujo**

Disculpe, hay otro tema importante que tienen que tener en observación. Si coloca un carácter especial en la plataforma, el le va a indicaría, abajo le va a hacer una nota que le va a indicar que se está segmentando cada 70 caracteres. Es decir, de 160 bajar a 70 caracteres y ustedes pueden verificar eso. Si lo dejan con la tilde, se colocan o cambian el signo interrogación. Eso pasa mucho con el asterisco. El asterisco suele suceder es que le muestra directamente en la plataforma y es un carácter especial.

**[00:19:27] Juan Carlos Castañeda**

Y los caracteres especiales ya suman como más caracteres a un solo carácter.

**[00:19:33] Magdervy Araujo**

Sí, exactamente. Porque se va a hacer la combinación binaria desde ese entonces él está viendo en uno solo sino una cantidad de caracteres duplicarlo, entonces, por lo tanto, va a haber mayor cantidad y no va a haber los 160 que usted cree que va a utilizar. Aunque usted vea un mensaje corto. Pero es por ese carácter especial.

**[00:19:51] Juan Carlos Castañeda**

Ok, excelente, listo, bueno, ahora yo ahora ya tengo mi plataforma, puedo recibir mensajes, puedo enviar mensajes, puedo tener mi número de la oficina, puedo tener el mismo número para estar haciendo ahora. Qué pasa cuando ya voy a hacer una campaña? Osea, quiero enviarle a mis clientes. Voy a mandarle, por ejemplo, a 100 clientes, 1000 clientes. Quiero hacer esa parte de envío directamente, pero. Cómo creo yo esa campaña, osea tengo que estar, por ejemplo, ir al sistema. Crearla y enviarla. O podría yo de pronto dejarla lista y enviarla, por ejemplo, mañana a las 12 del día.

**[00:20:25] Magdervy Araujo**

Si en la plataforma tenemos la opción de programar esa campaña, es decir, ahí depende de su público objetivo.

**[00:20:32] Magdervy Araujo**

Usted puede tener un restaurante, por ejemplo, y usted quiere programar para enviar mensajes de texto a la hora de la cena. Entonces, a la hora de la cena sería a las 7 de la noche o 5 de la tarde. Esa es la hora que usted va a estar preparando la comida, por lo cual usted puede programar como una semana de anticipación. Un día de anticipación directamente colocarlos. Aquí pueden tener un ejemplo. Es decir, la persona está programando un mensaje para enviarlo en ciertos minutos. El mensaje coloca lo que usted considera. Además, en esta parte estamos personalizando el mensaje, colocándole el nombre a la persona para que así haya más captación y el cliente se sienta fidelizar y contento de que lo están teniendo en cuenta. Y el mensaje va a llegar a la hora que ustedes colocan en la plataforma puede colocarlo con hora militar, es decir, si lo va a enviar a las 5 de la tarde, tiene que enviarlo entonces a las 17:00 horas completas para que entonces le llegue el mensaje correctamente y le muestra todo lo que es el registro al finalizar que se envíe ese mensaje. Si se puede hacer con anticipación, es una de las ventajas que tenemos en nuestra plataforma.

**[00:21:40] Juan Carlos Castañeda**

Ahora esa parte me parece bastante interesante, pero me viene una pregunta al respecto. Yo cuando creo mi mensaje de texto me gustaría mandar el mensaje personalizado, o sea que pusiera el nombre propio Magdervy o Juan Carlos y que el mensaje fuera así, puedo a hacer ese tipo de personalización. Cuando es un envío mensaje de texto.

**[00:22:01] Magdervy Araujo**

Si señor, lo puedo hacer en mensaje de texto y mensaje multimedia en cualquiera de las dos opciones. En este caso, si ustedes observan acá en la pantalla, ya tienen tres posibles opciones para ingresar en ese mensaje: {firstname} simplemente está ingresando lo que sería el nombre. Si quieren ustedes más bien que lo llamen por el apellido o también pueden ingresar el email a la persona, yo acá le estoy colocando en el ejemplo: Simplemente el nombre a la persona que recibió es el nombre Magdervy. Te invito la promoción que está ofertando en ese momento, entonces sí se puede. Es importante al momento de personalizar el mensaje es que su lista de contactos la cual haya importado a la plataforma esté con esa información. Cuando se coloca o se visualiza o se va a importar, debe estar el número de la persona, obviamente el nombre de la persona, el apellido y toda la información adicional que ustedes requieran, porque si no está el nombre de la persona, entonces le va a llegar es un espacio en blanco. Ya no le va a llegar nada ahí, simplemente el espacio en blanco y lo demás, que usted coloque en ese caso.

**[00:23:05] Juan Carlos Castañeda**

Ok, ahora yo por ejemplo tengo mi base de datos, pero tengo la base de datos segmentada. Bueno, yo por ejemplo, tener 1000 registros de unos clientes puntuales, por ejemplo, si quiero algún cliente que le quiero hacer una campaña especial y otra base de datos, ya puedo segmentar diferentes bases de datos para no mandarle a todos la misma campaña, sino cada una diferente.

**[00:23:28] Magdervy Araujo**

Por supuesto, es una de las recomendaciones que nosotros hacemos, que creen grupos dentro de la plataforma, ya sea en los grupos, se deben importar por países. La primera segmentación que nosotros hacemos o sea si usted va a subir mil contactos como lo acaba de decir y tiene 200 contactos que son de Estados Unidos y 800 de Colombia, entonces cargue los 200 y si después va hacer o quiere hacer una segmentación de eso y lo va a poner porque esos 200 son para venta de Retail y se coloca venta de Retail y porque puede hacer una descripción y un nombre. Pero la segmentación principal que nosotros hacemos dentro de la plataforma es por país.

**[00:24:00] Magdervy Araujo**

Esos 800 los puede cargar de otra manera. En otro grupo que se llame Colombia, venta corporativa, por ejemplo. Y esa venta corporativa ya usted lo tiene ahí. Ese grupo tiene dos grupo, uno Estados Unidos que va a quedar para la venta retail y el otro de 800 contactos para venta corporativa que va a Colombia. No tiene que colocar el código de área telefónico. O sea, en el caso de Estados Unidos sabemos que es +1. En el caso de Colombia +57, entonces no es necesario colocar eso, porque automáticamente, como ya estamos haciendo la segmentación dentro de la plataforma, el coloca ese código, lo añade simplemente usted tiene que colocar la seguidilla de números que corresponderían al número móvil.

**[00:24:42] Juan Carlos Castañeda**

Ah de cada país. Ok, interesante esa parte me gusta. Ahora si yo quiero cargar muchos números, ya no estamos hablando de 1000 números, quiero cargar por ejemplo 10 mil números. Cuantos puedo cambiar en cada campaña? Y como los puedo enviar?

**[00:24:56] Magdervy Araujo**

Usted puede enviar a nivel de Estados Unidos si los va a enviar de una vez sea y es importante destacar para que los va enviar mensajes de texto, mensaje multimedia. Si por ejemplo tiene 10000 contactos como de mencionar y quieres enviarlos e tienen que establecer, primero que sepan cómo va a ser el envío si lo quiere enviar el mismo día a todos ellos de 1000 contactos. Si va a enviar mensajes de texto y enviar mensajes multimedia para que para entonces nosotros recomendarle qué tipo de número va a adquirir. Porque para cada campaña de Estados Unidos necesita un número o una cantidad de números o un grupo de números para ese envío. Si es mensaje de texto que les va a enviar nosotros le podemos ofrecer entonces un número para llamadas gratuitas un Toll Free Number (TFN). Este número le va a permitir enviar esa cantidad de contactos secuencialmente. Va a durar obviamente un prolongado de minutos hasta una hora, posiblemente por la cantidad de contacto, como está indicando a Estados Unidos. Si va en este caso va a ser un mensaje multimedia con imagen. Entonces ahí sí sería un arreglo de números en un grupo de números locales. Específicamente en este momento podría ofrecerle eso de números de diez dígitos. Puede ser de su misma zona donde se encuentra su empresa o el código de área donde se encuentra un 786, por ejemplo.

**[00:26:09] Magdervy Araujo**

Y esa fracción que podemos hacerlo de una vez que se compra una cantidad de números para los 1000 contactos estableceríamos. Porque la recomendación es que 200 mensajes de texto o mensajes multimedia se envíe de texto. Se envían diarios por un número local, pero en multimedia se pueden enviar. Pero debemos darle una pausa



para que este número no sea marcado como spam. En este caso. Este grupo de arreglo. Nosotros tenemos una opción que se llama Smart Sender en la página o el mejor dicho en la plataforma que va a enviar de manera distributiva automáticamente de manera inteligente.

**[00:26:43] Magdervy Araujo**

El va a decir tengo 20 con números. Estos 20 números en los que voy a utilizar para enviar esos 10000 contactos a esos de 1000 contactos, su mensaje y él va a ser la distribución de cuánto le corresponde a cada número para que se me haga más rápido, más fácil y más eficiente del envío. Y de manera que si vas a tardarse, se tardaba un día completo. Puedo, puedo hacerlo en menor tiempo para que así sea más fácil. Y es importante tener en consideración las horas de tiempo, aunque yo voy a enviar este mensaje también.

**[00:27:12] Juan Carlos Castañeda**

Ok, perfecto. Osea que basado en lo que tú me dices, yo puedo tener la cantidad de de clientes de contactos para mandarle a mis clientes mensajes de texto.

**[00:27:23] Juan Carlos Castañeda**

Lo puedo hacer o con un número local. Si yo es mucho, tengo que distribuirlo con el número locales o tengo que usar un número toll free number cierto, ya que tengo el número locales, locales y me imagino son los números de diez dígitos. e los Toll Free Number (TFN) son todos los números eight hundred los 800. Y tengo otra opción. Existen otros números cortos que con esos números cortos también puedo enviar mensajes de texto.

**[00:27:45] Magdervy Araujo**

Si estos números cortos también se pueden enviar y son este muy utilizado para cuando son en campañas hace como usted dice de 10000 pero que son consecutivas ya son números especializados para eso y son números. Obviamente que tienen un sistema en servicio especial para enviar esa cantidad también puede adquirir ese nombre será se necesita también cero términos para habilitarlo todo, pero si es posible utilizar nuestra plataforma.

**[00:28:10] Juan Carlos Castañeda**

Excelente Magdervy ok, ahora hay algo que me llama la atención. Yo tengo ya visto Magdervy campañas, pero yo tengo un CRM, yo tengo un sistema donde tengo toda la información de mis clientes.

**[00:28:22] Juan Carlos Castañeda**

Yo puedo desde mi mismo CRM enviarle un mensaje de texto al cliente sin tener que ir a la plataforma y hacer ese tipo de conexión.

**[00:28:29] Magdervy Araujo**

Por supuesto, en nuestra plataforma se puede conectar a través de APIs y otras aplicativos. Es decir, usted puede tener simplemente pide la opción para hacer ese. Esa sí lo va a hacer a través de nuestra integración de aplicación. Entonces le damos la opción esa le vamos a brindar una clave Key API y usted va a ser la solución. Ya sea que ustedes o empresa puede hacer la integración como tal, nosotros también le podemos brindar ese servicio de adquirir el tema de la solución o integrarla con su CRM, con otro aplicativo web con sistemas de alertas que también es muy utilizado para que le llegue cualquier notificación o evento especial que haya sucedido en su empresa a través del teléfono móvil de manera más rápida. Porque qué pasa? Evitamos así que si no tiene conexión a internet es vamos a garantizar de que le llegue a la persona, al empleado o al usuario final esa es la notificación si se puede hacer y es muy fácil, muy intuitiva también.

**[00:29:24] Juan Carlos Castañeda**

Ok osea, lo que integrar no solamente a mi CRM, sino a cualquier otra aplicación que yo esté trabajando y que necesite interactuar con el sistema de mensajería de texto.

**[00:29:34] Magdervy Araujo**

Correcto.

**[00:29:35] Juan Carlos Castañeda**

Ok excelente. Muy bien. Ahora ya tengo la integración con el mensaje de texto, ya puedo mandar la información ahora, cuando hablamos antes de los números, si yo necesito comprar un número porque quiero hacer una campaña especial, por ejemplo para para Nueva York o para Houston, o para alguna ciudad específica de Estados Unidos, yo puedo. La plataforma y comprar el número que necesiten.

**[00:29:58] Magdervy Araujo**

Sí, señor.

**[00:30:03] Magdervy Araujo**

En la plataforma tenemos la opción de buscar o seleccionar el número por 2 Opciones, la opción número uno, simplemente por el código de área. Usualmente las personas de Miami buscan ese tipo de código 305 786. En el ejemplo que le estoy mostrando yo coloque 786 y me parece en toda la lista de 786. Primero, se los va mostrado de 10 en 10 y le puede mostrar un rango de 30 o hasta más números dependiendo cuando estén disponibles o así. También pueden utilizarlo por la opción 2, que es lo que contengan que es el nombre que es el vanity number.

**[00:30:32] Magdervy Araujo**

Es decir, la persona quiere un número en particular, pero que termine por ejemplo en 2667. Entonces se coloca 267 y empieza a buscar si se puede jugar. Entonces le damos la oportunidad al cliente de buscar, seleccionar y comprar el número de acuerdo a sus necesidades, como también puede buscar un número TFN. Y no, mira, yo quiero que sea un 800 800 o que sea un 886 o mejor un 866 888. Eso lo pueden buscar en la plataforma sin ningún tipo de problema. Visualiza, selecciona y compra. Sencillo.

**[00:31:09] Juan Carlos Castañeda**

Interesante. Osea que yo podría buscar, por ejemplo, un número de Miami y ponerle por ejemplo Cards o carros y él me lo buscaría y me busca todas las opciones que tenga para poderlo comprar.

**[00:31:20] Magdervy Araujo**

Sí, exactamente. Busca la combinación de acuerdo a lo que usted le va a dar la selección. Osea. Busca las combinaciones posibles.

**[00:31:29] Juan Carlos Castañeda**

Ok, excelente. Me parece esa parte muy buena. Ahora otra pregunta que tengo.

**[00:31:34] Juan Carlos Castañeda**

Perfecto, ya tengo toda la parte, ya tengo el sistema, ya tengo la integración. Puedo comprar mi números, puedo mandar el mensaje. Ahora me dices que puedo hacer integración con el API, puedo manejar todo el tema de la información y hay algo interesante. Yo compré por ejemplo el número y el número quiero hacer una promoción especial, pero esa promoción especial quiero sacar un banner donde por ejemplo alguien le voy a dar una promoción de comida y esa comida, pues quiero poner una palabra especial, por ejemplo pollo, para que la persona mande a ese número telefónico la palabra pollo y que yo pueda recibir que el sistema reciba para que la persona se inscriba y reciba un cupón. Existe la forma de que si alguien me manda una palabra clave a la plataforma o al sistema, yo pueda responderle automáticamente sin tener que ir a mi email, responder o y cambio, sino que sea automático.

**[00:32:26] Magdervy Araujo**

Por supuesto, se puede configurar su auto respuesta, que es lo que está indicando si la persona puede hacerlo con dos opciones por defecto o por palabra clave. Si la persona quiere que todos los que le respondan pollo participen, entonces sería una palabra clave. En este caso yo tengo acá sorteo, por lo que haríamos más bien pollo y de una vez la respuesta o la auto respuesta que recibiría el usuario define el destinatario final sería Usted está participando por la promoción de los pollos. Si la persona sencillamente no quiere establecer una palabra, sino que todas las personas que le respondan cualquier tipo de mensaje, entonces puede colocar el tema de por defecto. En este caso, yo tengo por defecto lo que sería esta que está acá que dice gracias por enviar su mensaje de texto en breve... Si quieren más información, por favor contactarnos al número 9546813344 por ejemplo. Entonces si podemos configurar la auto respuesta este es un servicio que está incluido sin costo adicional ni nada por el estilo. Es un servicio que nosotros brindamos y que le brindamos para que sean más eficientes en su campaña.

**[00:33:38] Juan Carlos Castañeda**

Excelente Magdervy, hay un tema bastante interesante que es si yo mando un mensaje de texto. Obviamente no lo puedo mandar a cualquier persona porque entro en todo lo que es el tema de regulaciones aquí en los Estados Unidos, de que tengo que tener la persona registrada y tiene que aceptar para poder enviar un mensaje de texto, que eso es lo que conocemos a nivel de lo que hablamos. También a nivel de llamadas telefónicas en el dialer funciona con el mismo concepto a nivel de lo que es un mensaje de texto. Ahora para para ese tipo de situaciones donde los negocios necesitan hacer el opt-in para que los clientes se puedan registrar y recibir la promoción sin que ellos van a tener ningún problema legal a nivel de incurrir en enviar un mensaje de texto que no corresponde a la persona. Mi pregunta es cómo como yo puedo hacer? Osea la plataforma el sistema que me estás presentando? Tiene alguna forma donde yo pueda tener, por ejemplo, un kiosco donde la persona se pueda registrar y que ese kiosco reciba la información en el sistema, guarde la data o si no tengo una página web donde lo pueda hacer? Cuéntame sobre una parte sobre eso. Cómo lo estás trabajando?

**[00:34:47] Magdervy Araujo**

Si en realidad nuestra plataforma se puede o tiene la opción de un programa de fidelización que es el Loyalty Program y permite esas opciones, no solamente porque Kiosco ya tenemos la opción de que el kiosco la persona lo tiene físicamente en su tienda e tiene ciertos caracteres. Ese que va a ingresar es decir que va a capturar la información del cliente con la objetividades, obviamente luego utilizar esa información para retenerlo y demás y brindarle mayor información de su producto y ofertas también. Qué información se puede incluir en ese kiosco? Es el nombre, obviamente nombre pueden ser datos obligatorios como el nombre, el apellido, el teléfono, el correo, el código postal donde se encuentra ubicado a la persona también para que pueda después segmentar mejor sus campañas de marketing. Esta información se puede no solamente obtener de esos kioscos e dispositivos dentro de su compañía. Vamos a hacerlo o de su tienda.

**[00:35:43] Magdervy Araujo**

También se pueden capturar a través de códigos QR, escaneando el código QR, le llega la información y enviándonos el mensaje de texto que está haciendo parte de que está participando en este programa de



fidelización puede colocársela información también el enlace para que las personas se puedan ingresar. Esta misma información captura esa información y les va a llegar igualmente un mensaje de texto confirmando la afiliación a ese programa, como también puede ser eh? Simplemente enviando la palabra como una palabra, enviando la palabra Ad, o sea, adherirme. Quiero ingresar a tu programa de fidelización. Igualmente, al enviar la palabra en la persona, está ingresando, está aceptando que quiere recibir todo este tipo de información por mensaje de texto sin ningún tipo de problema. Entonces, toda esta base de datos, toda esta información, esta lista de contacto se guarda dentro de la plataforma y de manera que así usted pueda utilizarla para volver a enviar una campaña para notificarle o enviarle algún tipo de notificación de última hora, un cambio de horario o una promoción especial. Es muy importante que sea todo eso se lográsemos a través de nuestro programa Loyalty.

**[00:36:48] Juan Carlos Castañeda**

Bastante interesante ese programa o sea con lo que tú me comentas o que nos cuentas. Quiere decir que la plataforma bastante flexible y yo pude aplicarla a diferentes aplicaciones, no solamente este loyalty, sino lo pudo integrar a mi CRM.

**[00:37:01] Juan Carlos Castañeda**

A cualquier sistema o poder inclusive tener una necesidad puntual para poderlo hacer correcto me permite fácilmente poderme interactuar. Ahora Magdervy en ese tema, por ejemplo que mencionabas ahorita de loyalty que alguien se registró y que sí se registró bien sea por un kiosco o por la página web o escaneando un QR o mandando una palabra clave al sistema y la información queda registrada.

**[00:37:26] Juan Carlos Castañeda**

Cuéntame qué pasa con esa data? Osea. Dónde está la información Me gustaría saber cuántas personas se han registrado que ha sucedido esa data. El sistema tiene un sistema de reporte, de estadísticas que le pueda mostrar esto para estar en contacto de lo que está sucediendo con mí compañía.

**[00:37:42] Magdervy Araujo**

Por supuesto, ok el sistema, como le comentaba. Toda esa información capturada en la plataforma y guardada en sus contactos, su contacto, pueden ser clasificados. Si obviamente ingresaron con la palabra activo, aquí pueden visualizar un reporte más detallado de que le informa todo lo que es. Cuántos contactos tiene graficamente? Cuántos contactos se han ingresado al día? Pueden buscarlo también por un día específico, una semana seleccionando. También le puede indicar cuántas personas han hecho e o sea han solicitado darse de baja el programa de fidelización. Cuántos están en stop? Toda esa información en gráficas intuitiva a través de este reporte y también lo pueden ver en los contactos. Hay una opción en donde ustedes pueden visualizar los contactos por día, por mes, por un período específico que sucede que a veces pasa de que bueno ustedes dieron un código de promoción y lo dieron para un día específico. Ponte que sea hoy 23 de julio entre si ustedes quieren ver cuántos se registraron realmente sería y cuántos hicieron el cambio. Te pueden hacer el cruce de la información porque en la base de datos vas a estar todos los contactos que se registraron, todos los contactos que participaron y la fecha y la hora obviamente que se registraron.

**[00:38:56] Magdervy Araujo**

Toda esa información guardada y tú pueden ser utilizada por usted y también la puede exportar. La puede exportar a un archivo Excel en el cual usted puede después implementar cualquier otra estrategia de marketing, de acuerdo a que usted puede observar la hora o que usted observe. Por ejemplo, usualmente para un supermercado donde hay mayor registro de contactos es en las horas del mediodía y en las horas de la tarde de 6 a 9 de la noche, la persona va saliendo del trabajo, se van a terminar sus compras. Hoy usted puede implementar una estrategia, también puede visualizar que Kioscos se están registrando más. Bueno, se puede visualizar si en el kiosco número uno, en el kiosco número dos, eso también lo puede tener en cuenta; son pequeños información que a usted le va a permitir establecer mejor o afinar su estrategia para obviamente seguir finalizando reteniendo a ese cliente y captar nuevos con promociones y demás. Todo ese reporte solo brinda lo que es nuestra plataforma.

**[00:39:56] Juan Carlos Castañeda**

Me gusta esa parte o perdón, me gusta esa parte de reporte de estadísticas que están muy interesantes, muy muy completas. Osea que lo que me muestras es que yo puedo personalizar de acuerdo a cada proyecto, a cada cliente, a cada necesidad. Toda mi formación que me permita ver los resultados que yo necesito trabajar correcto?

**[00:40:15] Magdervy Araujo**

Correcto. Si eso fue en la plataforma, creo que lo mostramos personalizada para unos supermercados. Todos podemos personalizar de acuerdo a las necesidades, porque quizás para otra tienda no necesariamente necesiten el código de área ni le interesa el correo, sino que necesita otro tipo de dato. Yo creo más bien que me diga exactamente qué ciudad está, no solamente el código, porque necesito filtrarlo por ciudad para saber si puedo hacer delivery o puedo hacer otro tipo de estrategia y ofrecerle domicilio gratis, entonces la idea es que los campos a llenarse. La información que usted requiere para poder implementar o afinar mejor su estrategia lo podemos personalizar en cada kiosco que se le puede implementar dentro de su tienda o compañía.

**[00:40:59] Juan Carlos Castañeda**

Buenísimo! Me encanta la plata. Bastante interesante, muy completa Magdervy y me gustaría eh, un tema. Me imagino que obviamente es parte de eso, porque hoy día en el tema por ejemplo de las notificaciones, un colegio

que necesita enviar notificaciones a todos los padres de familia, por ejemplo instantaneo o una compañía que evita notificar alguna zona, algún tema de emergencia, podría yo configurar el sistema para hacer ese tipo de notificaciones, verdad?

**[00:41:25] Magdervy Araujo**

Por supuesto. Por ejemplo, cuando hay un huracán o se aproxima algún tipo de huracán, una tormenta eléctrica todo ese tipo de notificaciones se le puede enviar. Si ya la base de datos está así, ya ustedes simplemente por unos pasos o ya sea que lo integren con la aplicativo, que usted lo tengan integrado a un aplicativo web que ustedes tengan o ya que lo tengan como grupos dentro de la plataforma. Es sencillo seleccionar el grupo. Colocan el texto y envían ya simplemente tres pasos sencillos para enviar un mensaje y notificarle a miles de personas que se pueden hacer. No es lo mismo poner a hacerlo por un grupo de otro tipo de aplicaciones, sino que más sencillo y le van a garantizar. Pregunto teléfono móvil recibe todos reciben mensaje de texto. Además, siempre estamos mirando el teléfono, lo cual va a ser que la tasa de apertura va a ser mayor. Entonces la notificación se va a garantizar casi en un 90% que lo van a recibir y que lo van a leer.

**[00:42:18] Juan Carlos Castañeda**

Ese punto me parece interesante. Magdervy Eh. Ya ahora vamos a decir envíe mil mensajes. Yo como hago saber? Osea, la plataforma me puede decir de los 1000 mensajes todos abrieron el mensaje o algunos no lo habrían porque tiene apagado el teléfono o de pronto yo metí o ingresé en el sistema un número telefónico, pero ese teléfono era el número compañía que era un número SIP trunk, o una línea de casa y no un número celular. Yo puedo saber cuál es la efectividad sobre el 100% de los mensajes que me envían.

**[00:42:47] Magdervy Araujo**

Si. Aquí tenemos lo que sería la lista de reportes en nuestro programa o mejor dicho, nuestra plataforma. Tenemos la opción de brindarle el reporte, ya sea por mensaje por grupos como se bien y le aparecen de esta manera. Cuando se envían por mensaje se puede establecer que período exactamente quiere visualizar. Si quieres visual el día de hoy entonces simplemente coloca lo que sería la fecha por período. Yo creo hoy en este caso en el ejemplo que estoy mostrando es del día, del mes, mejor dicho de enero. Aquí estoy visualizando una cantidad de mensaje. Qué va a pasar? En la plataforma le brindan cierto estatus, estados del mensaje. Aquí pueden observar que hay varios hay: delivered, sent, undelivered, inválido en este caso lo clasifica. Esa etiqueta le permite visualizar realmente cuántos fueron entregados. Yo lo puedo luego buscar acá y coloco. Perdón. Coloco acá en la opción de buscar todos los delivered y me va a decir bueno de 166, 150 fueron delivered estamos hablando casi de un 90% que fueron entregados y de esa manera se puede visualizar si la si en cambio la etiqueta dice undelivered que no fue entregado. Esto que puede que significa? Es sencillamente el número no es un numero móvil, sino puede ser que es un número local que la persona o donde está el teléfono celular no tiene buena cobertura, no pudo ser entregado sencillamente o que sencillamente el número es inválido.

**[00:44:26] Magdervy Araujo**

Pues es posible que suceda eso de que el número que ingresan esté mal escrito o sino que sencillamente lo escribieron mal y no en su número correspondiente un número móvil y por lo tanto no fue entregado. Sin embargo, se está en un estatus sent. Quiere decir que el mensaje ha sido enviado, pero todavía no ha sido por parte del operador, no nos ha confirmado. La parte de entregado puede ser casi siempre que sucede por la falta de cobertura en donde está la persona entre el celular. Mejor dicho, y por eso no ha sido etiquetado completamente como entregado, pero en su 90% con que hemos enviado; casi todos los mensajes que dicen sent es porque sí fueron entregados. Posteriormente la plataforma se actualiza o hace un Call Back, es decir, una información de ese estatus cada 5 minutos. Luego de un periodo de tiempo ya no lo hace, se queda así de esta manera, si te envía una campaña, que le digo yo ahorita en 15 minutos o 20 minutos se puede visualizar el estatus final de esa campaña y puede determinar, en efecto, cuántos fueron entregados, cuántos no fueron entregados y cuántos se quedaron pendientes. También puede existir que se consigan con el estatus de failed que significa Failed. Simplemente el mensaje no fue enviado que una vez la plataforma lo identificó, que no es un número válido y lo clasificó como fallido. Sencillamente.

**[00:45:45] Juan Carlos Castañeda**

Ok. Excelente. Ahora Magdervy. Yo podría decir que tengo una base de datos de 100 mil registros. Pero antes de mandar la campaña podría yo entregársela a ustedes para que me la pueda filtrar y me diga cuales son celulares?Cuál es el operador?Cuál es una línea de casa? Una SIP Trunk que lo podría hacer?

**[00:46:04] Magdervy Araujo**

Si señor, nosotros tenemos un servicio especial en donde brindamos eso precisamente que le hacemos el filtraje y le identifcamos. Cuáles son los números locales? Que si son números móviles o si son números Toll Free (TFN). Toda esa información se la podremos brindar con la efectividad de que usted vaya ya 100% más. seguro a hacer el envío de la campaña es un servicio especial. Brindamos.

**[00:46:26] Juan Carlos Castañeda**

Excelente. Yo creo que ya hemos hablado bastante sobre toda la parte de envío. Hemos mencionado mucho Estados Unidos. Ahora, si yo quiero enviar campañas que tú mencionaste algo de países de poder general, países,

ya puedo enviar mensajes de texto a cualquier país de Latinoamérica o inclusive de Europa, aparte de Estados Unidos.

**[00:46:45] Magdervy Araujo**

Si nosotros podemos enviar a nuestra plataforma mensajes de texto para Latinoamérica y Europa y cualquier otro de país, simplemente verificar la disponibilidad, habilitamos la tarifa y sencillamente se puede enviar. Pero si puedes enviar un mensaje de texto y puedes ser igualmente por la API o sencillamente por la plataforma como ustedes lo deseen.

**[00:47:05] Juan Carlos Castañeda**

Ok cualquiera de las dos opciones. Ok, bueno, Magdervy, creo que bastante interesante, bastante bueno aquí creo que viendo en las redes sociales veo que todo está bien. La gente me pareció bastante interesante.

**[00:47:15] Juan Carlos Castañeda**

Ya están de acuerdo en todas las preguntas porque hemos hecho bastante pregunta y respuesta que la mejor forma de aprender y de conocer la plataforma Magdervy, creo que la conoce súper bien. Te felicito porque nos hablan muy bien, muy con mucha seguridad sobre todo lo que estás trabajando y obviamente me imagino que por la experiencia que tienes con tus clientes y con todo lo que estás trabajando día a día. Estoy mirando a ver si tengo alguna pregunta adicional aquí en las redes, eh. Creo que no, creo que ya todas estaban resueltas, todas las preguntas que hemos hecho y bueno, sin embargo, pueden salir nuevas preguntas, pueden salir nuevas inquietudes, sobre todo el tema, que es bastante interesante todo lo que es mensajería de texto. Los invitamos para que se contacten con nosotros, nos pregunten sus inquietudes, sus necesidades, para poderles apoyar y ayudar en todo lo que es el manejo de mensajería de texto y todo lo que es como su compañía puede comunicarse aún mejor con sus clientes, tanto en la parte de marketing, la parte notificaciones si es un banco. Si es un colegio. Si es un restaurante, cualquier negocio se puede trabajar directamente. Tengo aquí una pregunta antes de cerrar porque creo que hemos bastante bien. Ya vamos con el tiempo, eh? Ok, aquí labore la pregunta se puede programar el envío de las campañas de mensajes? Sí, correcto, esa parte, eh? Lo comentó también Magdervy una pregunta bastante interesante que la hicimos sobre cómo podríamos programar por ejemplo, un restaurante en el momento de actividad fuerte, pues no están en ese en esa tiempo para ir a hacer la campaña, pero la pueden programar anteriormente para lanzar el mensaje de texto a sus clientes.

**[00:48:53] Juan Carlos Castañeda**

Para cualquier actividad, un happy hour, un almuerzo, lo que sea, es bastante interesante.

**[00:49:00] Juan Carlos Castañeda**

Creo que Magdervy excelente presentación. Muchísimas gracias. Me parece que nos has enseñado bastante sobre toda la plataforma que se llama Twixtext, verdad? La plataforma llama Twixtext del portal Twixtext, que lo podemos realizar igual a quien en nuestra página pueden ver más información que la parte de YouTube. Está toda la información. Como les decía, igual pueden contactarnos a nuestros especialistas, podemos hacer una reunión puntual con ustedes e inclusive podemos invitar a la ingeniera Magdervy para que nos ayude y nos apoye y los invitamos como siempre a que sigan conectados con nosotros en todos estos Webinars sobre tecnología y telecomunicaciones y seguiremos ampliando en temas cada vez más interesantes, cada vez de más actualidad para que estén con nosotros. No olviden suscribirse a nuestro canal de YouTube aquí y hacerle click a la campanita para que puedan registrarse. Igualmente nos pueden seguir como siempre, las redes sociales en los diferentes canales, en Facebook, en Twitter, en Instagram y en LinkedIn para que podamos estar en contacto con ustedes, ver todas las promociones, las ofertas, los webinars y lo que estamos trabajando. Muchísimas gracias a todos por estar en este webinar sobre Text Marketing, Comunicación directa y los números increíbles. Entonces vemos que el SMS es muy poderoso. Es una herramienta bastante efectiva en la comunicación para nuestros clientes y personalmente. Así que nuevamente, gracias a todos por acompañarnos. Magdervy Excelente! Nuevamente gracias por tu apoyo, gracias por tu información y a todos como siempre. Que tengan un excelente día.

**END OF TRANSCRIPT**

