Publicado en Ciudad de México el 22/05/2018

# [A la vanguardia: Plataformas digitales de la funeraria J.García. López](http://www.notasdeprensa.es)

## La integración de la tecnología y aplicaciones de la web, se han convertido en nuevos canales de atención al cliente, logrando una conversión del 20% de los contactos

 La implementación de plataformas digitales se ha convertido en una gran aliada para la firma de servicios funerarios J. García López, quien desde hace dos años ha robustecido sus sistemas y aplicaciones para eficientar la atención al cliente, lograr una comunicación en tiempo real y en dos vías -información vs inquietudes-, cubriendo así las necesidades de nuevos segmentos de mercado. “Actualmente es común ver que las marcas se encuentran más cerca de los consumidores a través de los servicios digitales, que permiten comprar o realizar varios servicios desde la comodidad de la casa, oficina o lugar de descanso. Este pareciera ser un tema por demás común, pero resulta complejo cuando se refiere al segmento de servicios funerarios, pues el tema es delicado y sumamente sensible”, señaló Pedro Villaseñor, Director de Mercadotecnia de la firma. En este sentido J. García López ha invertido en tecnología 2.5 millones de pesos, para estar a la vanguardia y poder entrar de lleno a la era digital, comentó Alberto Rubio Franco, Gerente de TI de la empresa, incluyendo la adopción de aplicaciones como el Whats App o el Chat Box como parte del customer service. La estrategia digital de J. García López esta desarrollada a través de cuatro pilares: Página WEB, Redes Sociales, Chat Box y Whats App; que se integran de manera natural a las tradicionales vías de comunicación a través del call center con el 01 800 FUNERAL - cobertura nacional, las 24 horas del día, los 365 días del año-, además de la atención personalizada de asesores que brindan información de primera mano y trajes a la medida. Sin duda la nueva manera de comunicación más ágil es el Whats App, porque la facilita, brindando oportunidad y movilidad para los clientes, seguido del Chat Box, apuntó Villaseñor. Ello permite entrar a un nuevo segmento de mercado, al tener mensualmente entre 1000 y 1500 nuevos contactos que están interesados en conocer más sobre servicios funerarios. De ellos el 20% tiene una conversión a cliente activo. Estas implementaciones tecnológicas han permitido alcanzar una comunicación de 360°, bajo la filosofía de brindar atención personalizada, cálida y humana ante cualquier desafortunado acontecimiento. Es así como J. García López se suma a la ola de empresas que busca estar a la vanguardia en temas de comercio electrónico y nuevos canales de comunicación digital, pues como lo señala la AMIPCI (Asociación Mexicana de Internet) el comercio electrónico ha tenido un aumento del 59% desde el 2014. Donde 2.7 de cada 10 internautas compran por Internet.

**Datos de contacto:**

FWD CONSULTORES SC

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/a-la-vanguardia-plataformas-digitales-de-la](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Telecomunicaciones Comunicación Sociedad E-Commerce Dispositivos móviles Ciudad de México



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)