



SEGURO DE VIAJES

SEGURO DE VEHICULO

SEGURO DE VIDA

SEGURO DENTAL

SEGURO DE SALUD

SEGURO DE VIVIENDA

Cotizador en línea

Link a renovación

Llamada automática

Seguimiento

Opciones de pago

**AUTOMATIZACIÓN DE LA EXPERIENCIA DE USUARIO EN ASEGURADORAS: SEGURIDAD, COMPLIANCE Y GOBERNABILIDAD.**

## SEGUROS: UNA INDUSTRIA EN TRANSFORMACIÓN HACIA LO DIGITAL

La Industria de Seguros se encuentra en plena transformación y está actualizando sus procesos para atender efectivamente a dos nuevas generaciones: los Millenials y los Nativos Digitales.

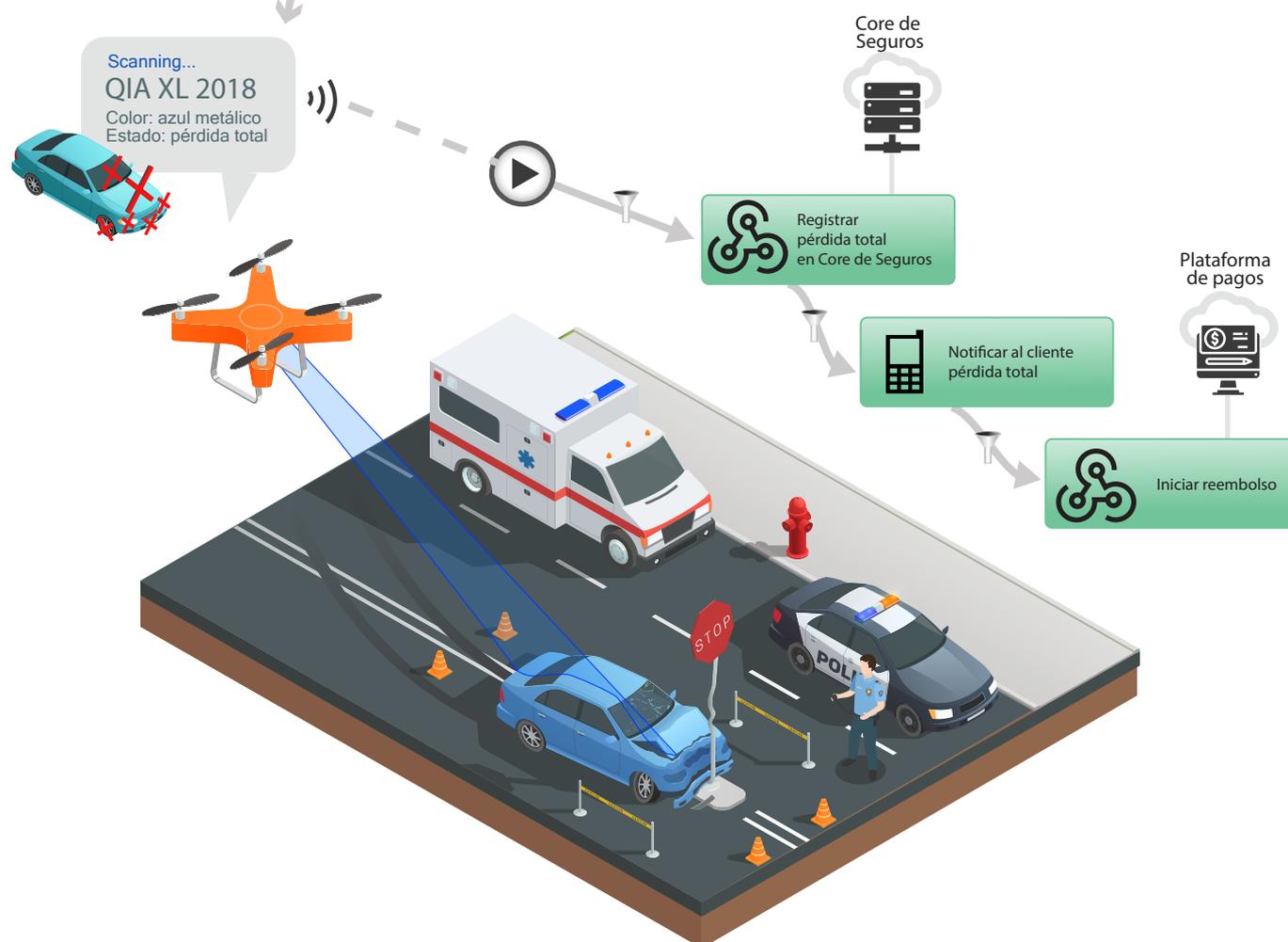
A su vez, debe mantener al resto de sus clientes que, aunque están acostumbrados a un trato personalizado y procesos formales, también están dispuestos a adoptar cambios incrementales que les permitan recibir un mejor servicio.

Al existir tantos procesos que tradicionalmente se ejecutan de forma manual, así como también mucha impresión de documentos y consumo de papel, la Industria de Seguros está presentando un incremento acelerado en el campo de la innovación.

Con un mundo cada vez más hiperconectado, contando con plataformas en la nube, Inteligencia Artificial y el Internet de las cosas, se despeja el camino para acelerar la innovación.

### Decisión de pérdida total basada en inteligencia artificial

Considerando la gran cantidad de productos de seguros, procesos y canales de interacción con los clientes, la automatización de comunicaciones se perfila como uno de los pilares de la transformación, permitiendo a las empresas de seguros mejorar la experiencia general de los clientes.



## TODO LAS FUNCIONALIDADES DE DANACONNECT ESTÁN ENFOCADAS EN RESOLVER LOS PROBLEMAS DE SU INDUSTRIA:

### El mundo está cambiando y las regulaciones también

Los problemas de seguridad de la información están haciendo que en el mundo se regule mucho más la industria de los seguros. En estados unidos la National Association of Insurance Commissioners está regulando para obligar a las aseguradoras a nombrar un jefe de seguridad de la información (CISO). En el estado de NY esto ya es obligatorio por ley.

### Protegerse contra los riesgos legales es una inversión

Dado que las responsabilidades legales ocupan una proporción cada vez mayor del perfil de riesgo de cualquier empresa, la gestión de riesgos se ha vuelto tan esencial como la gestión de gastos, ingresos o inversiones.

### ¿Cuáles son los riesgos del canal email?

Los ataques de phishing y correo electrónico aumentan en la medida que pasa el tiempo y que los datos de los clientes se almacenan en la nube. El phishing y el fraude por correo electrónico están afectando repetidamente a empresas de todo el mundo:

- El 61% de los bancos en América Latina no tienen bien configurados sus servidores contra ataques de phishing y spoofing (ver estudio 2018)
- Los intentos de phishing han crecido un 65%. El 76% de empresas informaron haber sido víctimas de un ataque de phishing en 2018.
- Las estafas de BEC representaron más de \$ 12 mil millones en pérdidas (fuente FBI 2018)

### ¿Qué deben hacer las aseguradoras?

Las aseguradoras deben tener en cuenta la multiplicación de las demandas de cumplimiento, a nivel nacional y mundial, lo que podría ser especialmente difícil para las empresas que carecen de los recursos informáticos internos para ello.

Estas nuevas reglas probablemente llevarán la gestión del riesgo cibernético más allá del alcance del CISO y también pondrán al director de compliance en una situación difícil.

### La entregabilidad de documentos con DANACONNECT tiene carácter legal

Durante los últimos años DANACONNECT ha ayudado a sus clientes a defenderse en litigios, ya que la entrega de documentos enviados mediante DANACONNECT cumple con los estándares de autenticación para ser admisible en las cortes.

### Sus clientes no podrán argumentar sin base

Presente evidencias en formato nativo de que los correos fueron transmitidos y resuelva rápidamente casos en los cuales los clientes argumentan que no recibieron la información (póliza, estado de cuenta, factura, etc).

### DANACONNECT ofrece una solución completa de seguridad, compliance y gobernabilidad de las comunicaciones

Módulo de seguridad de email DMARC que detiene los ataques de phishing, spoofing, estafas BEC.  
Módulo de entregabilidad que monitorea qué elementos internos y externos que pueden afectar la entrega de mensajes.

Módulo de auditoría que genera reportes admisibles en corte.

Dashboard de Seguridad que centraliza toda la información de seguridad.

### Funcionalidades para el compliance con las regulaciones de su país:

Gestión de listas negras por canal y tipo de comunicación

Integración con entes reguladores (Listas no enviar)

Control de franjas horarias para envío de mensajes

Control de máximo de comunicaciones por contacto

## FUNCIONALIDADES ESPECIALES PARA HACER CRECER SU NEGOCIO

Cuando se busca automatizar, transformar o innovar los modelos comerciales de las aseguradoras, las comunicaciones son el elemento central de la estrategia y la automatización es la principal técnica usada para hacerlas más competitivas.

DANAConnect ofrece modelos de flujos automatizados

para renovación, ventas y cobranzas diferentes por cada tipo de póliza y por cada etapa de la interacción con el cliente.

Todo estas funcionalidades están especialmente diseñadas para cubrir las necesidades específicas del modelo comercial de la industria aseguradora.

### COMUNICACIONES CON EL CLIENTE QUE SE PUEDEN AUTOMATIZAR

#### PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

- SEGURO DE VIDA    SEGURO DE SALUD
- ACCIDENTES PERSONALES    SEGURO DENTAL
- SEGURO DE VIVIENDA    SEGURO DE VEHÍCULO
- TODOS RIESGO PROPIEDADES    RESPONSABILIDAD CIVIL
- COLECTIVO/EMPRESARIAL    SALUD INTERNACIONAL

#### Habilitación de nuevos clientes

- Emisión y entrega de póliza en formato digital
- Información sobre la red de asistencia y cobertura
  - Calendario y pasos para hacer un pago
  - Adopción de débito automático
  - Adopción de portal web y app móvil
- Validación y ampliación de datos de contacto

#### Gestión de siniestros y reclamos

- Confirmación de registro de siniestro
- Notificaciones de la gestión de un reclamo
  - Decisiones sobre siniestros
  - Estatus de reembolsos

#### Atención y experiencia del cliente

- Net Promoter Score (NPS)
- Encuestas de satisfacción luego de recibir atención

#### Comunicaciones de mercadeo

- Maduración de prospectos a largo plazo
- Monitoreo e identificación de interés
- Campañas de up-selling y cross-selling
- Campañas de fidelización e informativas

#### Comunicaciones de ventas

- Captura de requisitos en formato digital
- Recuperación de abandono de cotizadores online
- Renovación de pólizas
- Recordatorios y seguimiento a asesores de venta

#### Estados de cuenta y cobranza

- Adopción de estados de cuenta en formato digital
- Envíos de estados de cuenta y automatización de cobranza
- Confirmaciones y fallas al recibir un pago
- Estados de cuenta de programas de fidelidad de wellness

#### Alertas de seguridad y notificaciones de transacciones

- Generación y envío de OTP
- Reinicio de contraseñas de los portales
- Confirmaciones de compras o renovaciones
- Confirmaciones de débitos automáticos

**PRODUCTOS**

- Seguro de Vida
- Seguro Automotriz
- ✓ Seguro de Salud
- Seguro de Viajes
- Seguro de Vivienda
- Seguro de Bote
- Seguro Dental

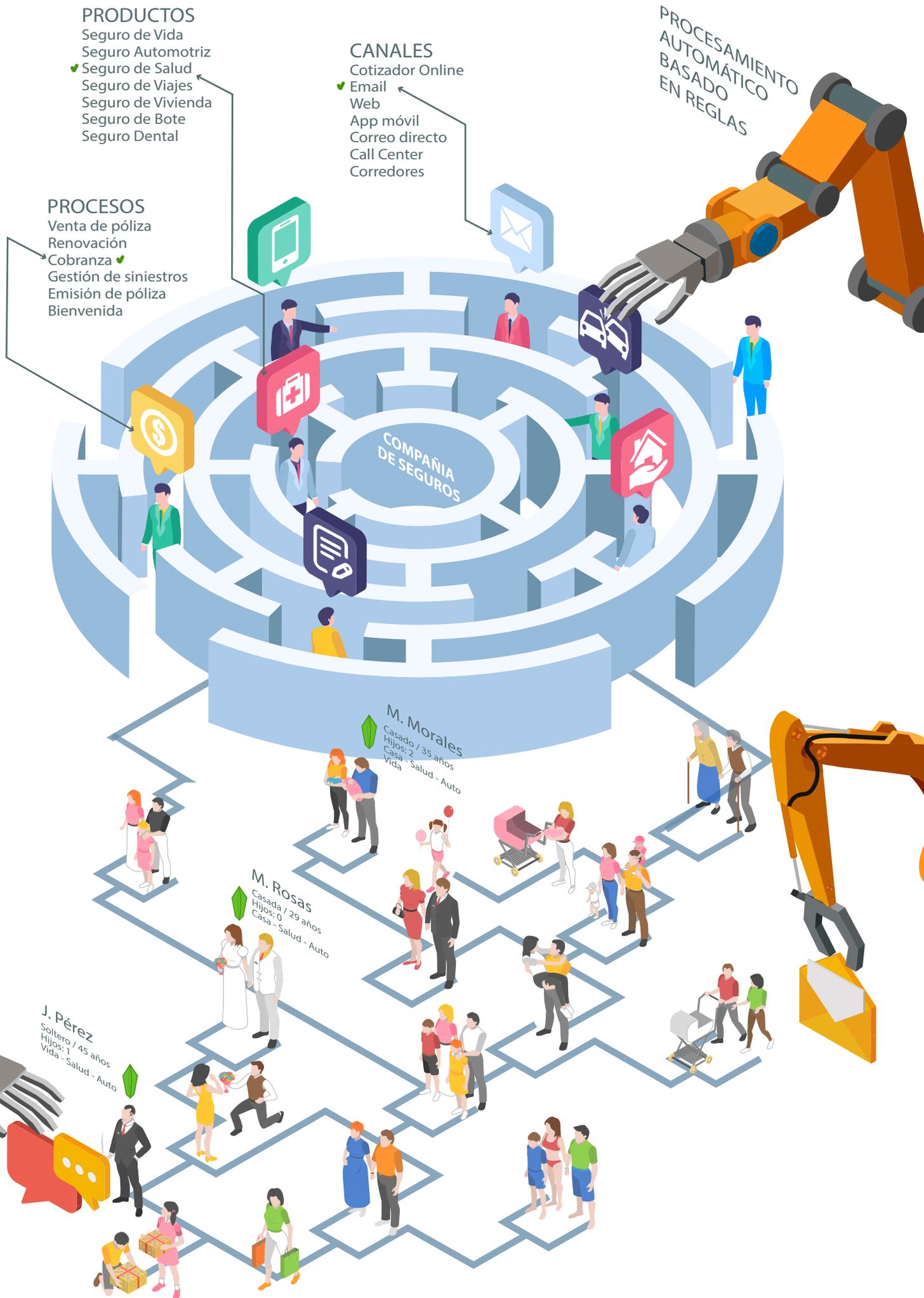
**CANALES**

- Cotizador Online
- ✓ Email
- Web
- App móvil
- Correo directo
- Call Center
- Corredores

PROCESAMIENTO  
AUTOMÁTICO  
BASADO  
EN REGLAS

**PROCESOS**

- Venta de póliza
- Renovación
- Cobranza ✓
- Gestión de siniestros
- Emisión de póliza
- Bienvenida



## MÓDULOS DANACONNECT PARA LA INTERACCIÓN CON EL CLIENTE

DANAConnect es una plataforma que combina flujos inteligentes con distintos canales de comunicaciones completamente integrados entre sí. Estos flujos interactúan además con webservices externos a la plataforma, provenientes de diferentes áreas de las operaciones de su empresa, para lograr en cada etapa de la interacción con el cliente, el objetivo de negocio planteado.

### Los 3 módulos principales de la plataforma son:

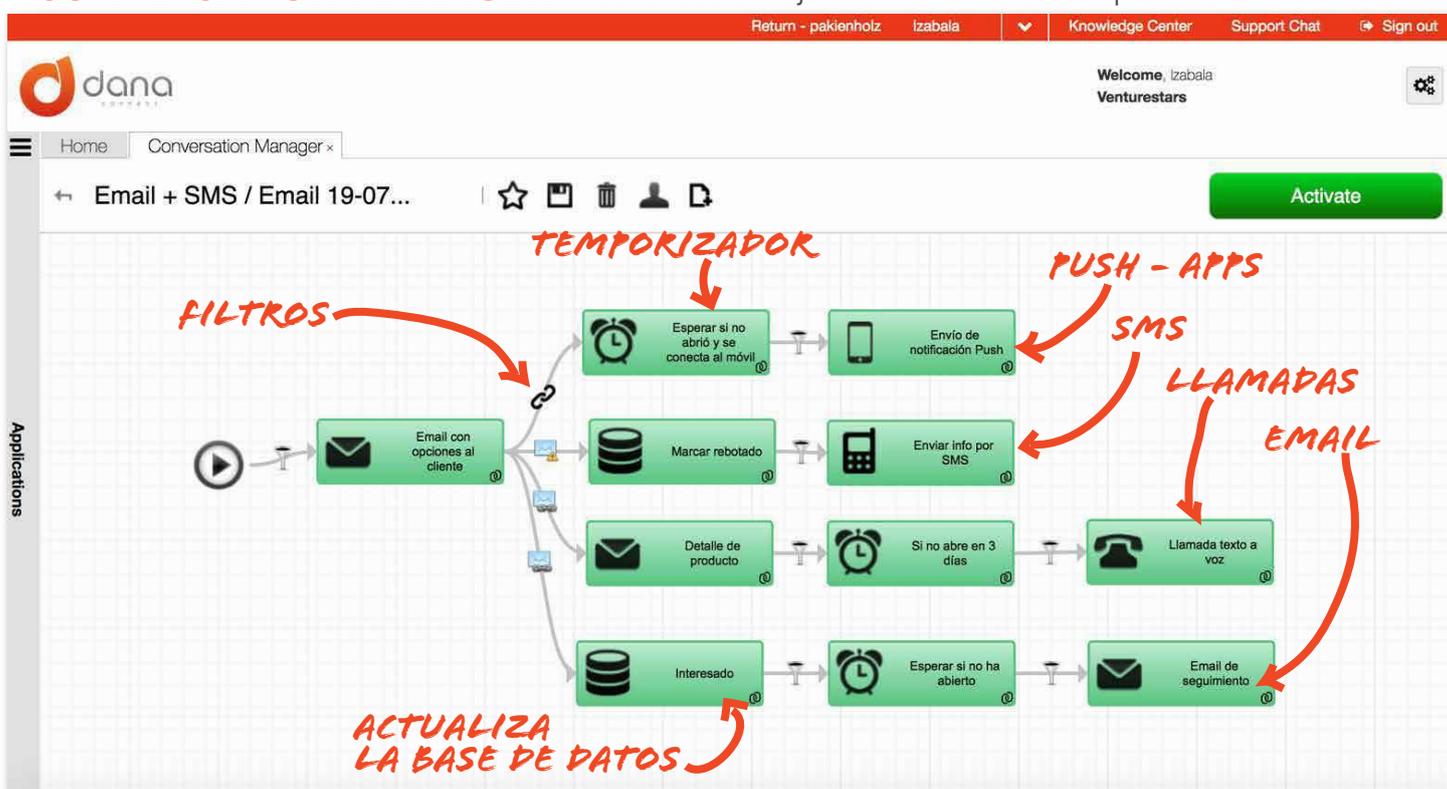
- **Conversation Manager:** es una herramienta visual de fácil uso, para la creación de flujos automatizados de comunicaciones, que permite diseñar lógicas de reintentos con tiempos de espera, seguimiento de precisión basado en datos actualizados, ya que permite actualizar las bases de datos en tiempo real.

- **Contact Manager:** es un manejador de listas de contactos con una interfaz sencilla que permite cargar, segmentar y editar las bases de datos de una manera tan simple como hacer una hoja de cálculos.

- **Inbound Manager:** recibe la información generada por los clientes desde distintos puntos de entrada y los integra a los flujos automáticos y a los diferentes procesos de las operaciones comerciales:

- Envío de documentos digitales en respuesta a un trigger del cliente.
- Envío de passwords y OTPs.
- Recepción de notificación de siniestro.
- Envío de encuestas cuando el cliente notifica un siniestro.
- Recepción desde las interfaces de call centers para actualización de bases de datos y listas de contacto.
- Integraciones con los APIs de core de seguros.

### CONVERSATION MANAGER Diseño visual de flujos automatizados con múltiples canales simultáneos



## CONTACT MANAGER Segmentación y administración de contactos

The screenshot shows the Dana Contact Manager interface. At the top, there are navigation links for Knowledge Center, Support Chat, and Sign out. The user is logged in as 'Welcome, pakienholz Venturestars'. The main content area is titled 'Tarjeta de Navidad' and contains a table of contact records. Handwritten red annotations highlight key features: 'IMPORTAR DESDE EXCEL' points to the 'Import' button, 'EXPORTAR' points to the 'Export' button, and 'SEGMENTAR' points to the 'New Segment' button. The table lists various contacts with columns for UID, PAIS, EMPRESA, NOMBREY APELLIDO, EMAIL, TELEFONO, CODIGO\_UNICO, TRANSACCIONES, and ALIADO.

UID	PAIS	EMPRESA	NOMBREY APELLIDO	EMAIL	TELEFONO	CODIGO_UNICO	TRANSACCIONES	ALIADO
266	Puerto Rico	B Fernandez	Thomas Garcia	thomas.garcia@b...		3ad1000f02	929	
267	Peru	SUNAT	Guillermo Enrique...	guampos@sunat...		11089917a0	8308314	
268	Mexico	TCA Software	Jerry Morales...	jmorales@tca...		22aa24c027	21467	
269	Mexico	TCA Software	Maria Laura Go...	rgonzalez@tca...		6d77a0000	21467	
270	Peru	Telefonica Peru	Francisco Javier...	francisco.javier...		6ac2000000	50800377	
271	Peru	Telefonica Peru	Richard Armand...	richard.armand@...		7f0a02107f	50800377	
272	Peru	Telefonica Peru	Remy Joel Soto...	remy.sotomayer@...		6c11024776	50800377	
273	Peru	Telefonica Peru	Marina Mercedes...	marina.mercede@...		4904a007a0	50800377	
274	Peru	Telefonica Peru	Natalia Beatriz...	natalia.beatriz@...		02a000000a	50800377	
275	Peru	Telefonica Peru	Victor Manuel S...	victor.miguel@t...		9900000700	50800377	
276	Peru	Telefonica Peru	Hector Fernando...	hector.fernande@...		8d04000010	50800377	
277	Peru	Telefonica Peru	Sigurd Huilaltes...	sigurd.huilaltes...		0200a00000	50800377	
278	Peru	Ufiano	Juan Antonio G...	jgarcia@ufiano...		07070073a0	251886	
279	Peru	Ufiano	Juan Montano	jmontano@ufia...		4a02100027	251886	
280	Peru	Ufiano	Juan Ramirez B...	jeamira@ufia...		01a00002a0	251886	

## INBOUND MANAGER Recepción de información desde distintos canales

The screenshot shows the Dana Inbound Manager interface. At the top, there are navigation links for Knowledge Center, Support Chat, and Sign out. The user is logged in as 'Welcome, pakienholz Venturestars'. The main content area is titled 'New Listener' and features five integration options: Landing Page, Web Form, Facebook Leads, SMS, and Wireless AP. A handwritten red note above the options reads 'MÁS INFINIDAD DE INTEGRACIONES CON APIS DE LOS CORE DE SEGUROS'. Below the options, there is a 'Name' field containing 'Landing Page 21/02/2018 - 19:42:57' and a green 'Create' button.

## ARQUITECTURA DE LA PLATAFORMA

DANAConnect integra todos los módulos necesarios para automatizar las comunicaciones con los clientes de forma bidireccional, en cumplimiento con las regulaciones de la industria, funcionando en un entorno seguro y permitiendo interactuar con los clientes a lo largo de toda la relación.



# ¿QUÉ SE PUEDE AUTOMATIZAR CON DANACONNECT EN UNA ASEGURADORA?

## Caso 1: Seguimiento automatizado sincronizado con los cotizadores online

Los cotizadores online son una herramienta de ventas muy eficiente para ciertos tipos de productos, como por ejemplo: seguros de vehículos, motos o botes. Sin embargo, el abandono del proceso de compras es la

debilidad más grande de esta herramienta, por lo cual el seguimiento automatizado del abandono del cotizador es la clave para recobrar su efectividad.

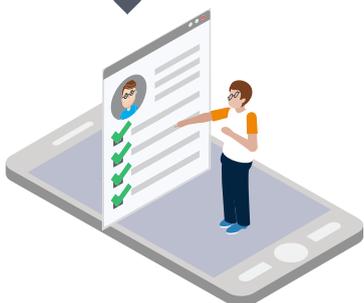
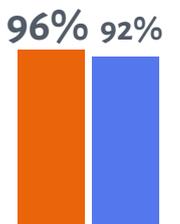
Del 100% de clientes que visitan el cotizador y registran sus datos:



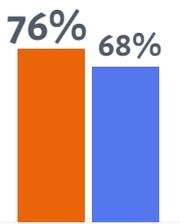
clientes que indican su producto de interés

**CON seguimiento automatizado**

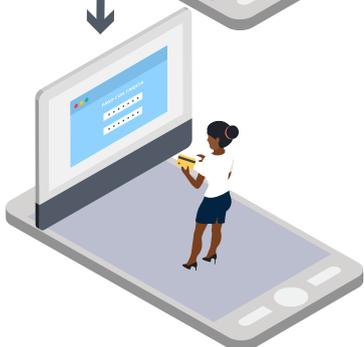
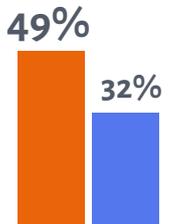
**SIN seguimiento automatizado**



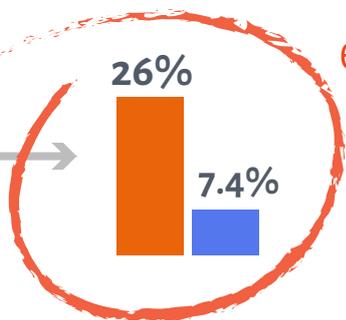
clientes que completan la información para cotizar



clientes que seleccionan qué desean comprar

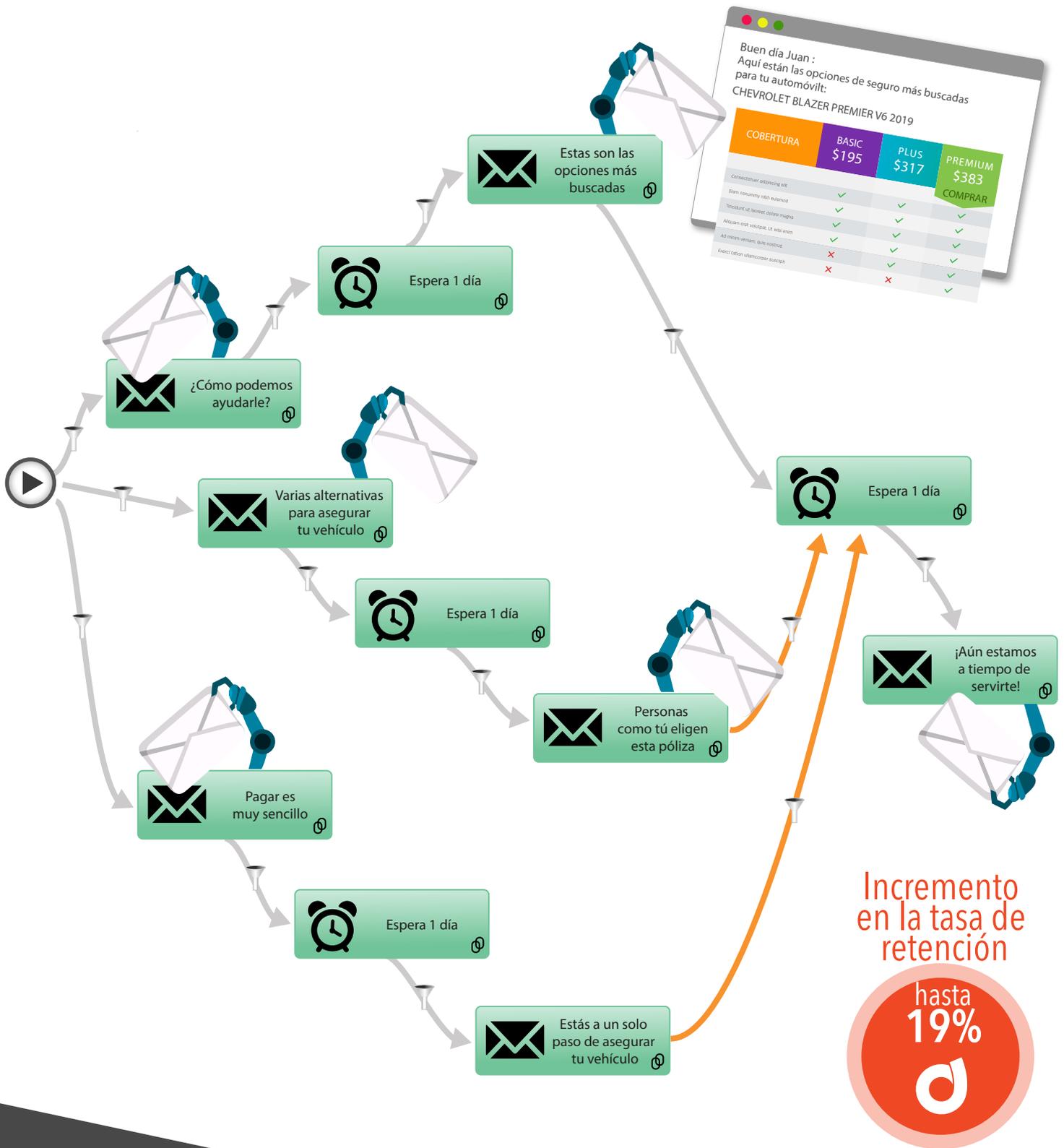


clientes que finalmente pagan



Incremento en la tasa de retención hasta **+19%**

## Flujo de conversación en caso de abandono del cotizador en línea

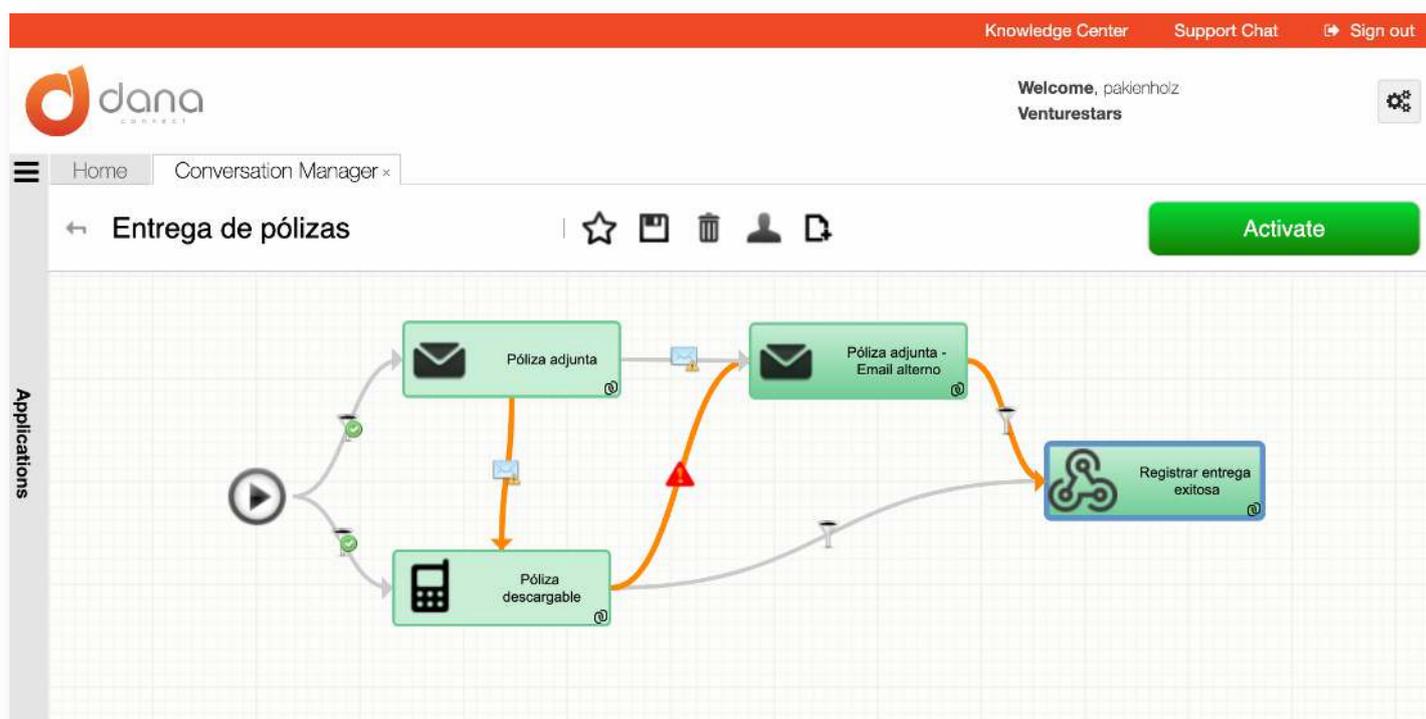


## Caso 2: Entrega de pólizas emitidas

Una vez contratada una póliza de seguros, es necesario enviar el contrato que posee los términos, beneficios y limitaciones del acuerdo.

Esta comunicación es un documento crítico por lo cual se debe garantizar la entrega. En este caso DANACONNECT es muy efectivo, ya que permite configurar lógicas inteligentes para enrutar a direcciones o canales alternos en caso de falla de una entrega. Igualmente, es posible monitorear la apertura y visualización de los documentos.

**Las entregas de pólizas se registran en el Módulo de Auditoría junto con las bitácoras de transferencia en formato nativo, es decir la entrega está certificada.**



### Caso 3: Secuencia de bienvenidas a nuevos clientes

Una vez que se inicia la relación con nuevo cliente es el momento perfecto para:

- Recordar el número de cliente, el número de póliza u otro dato clave en la relación.
- Incentivar la adopción de Portales de Autoservicio y Aplicaciones Móviles.
- Recordar todas las formas y fechas de pago.
- Recordar cómo solicitar soporte y cómo se debe proceder en caso de un siniestro o de que se requiera asistencia.

incremento en la adopción de portales y apps móviles



## Caso 4: Venta de póliza de vida

Sobre la base de clientes de una empresa aseguradora, puede ser complicado identificar cuando alguno está buscando una póliza de vida. Sin embargo, el monitoreo anual puede ayudar a identificar quiénes podrían estar interesados. Esto se logra gracias al rastreo de las aperturas de los correos y visitas a los enlaces para conseguir más información.

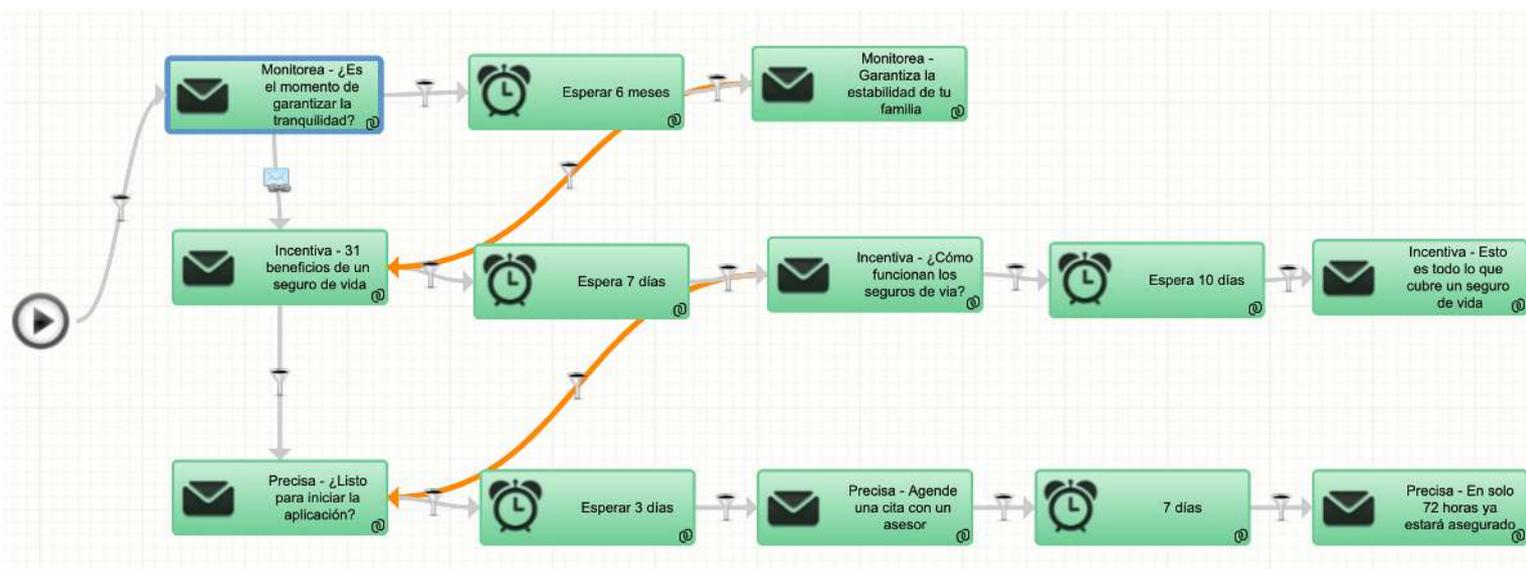
En caso que se identifique un interés inicial de un cliente, es el momento de activar una secuencia para incentivar la compra. En este punto se deben enviar

comunicaciones que resalten los beneficios de una póliza de vida y la tranquilidad que ésta le podría brindar a su familia.

El consumo de la información presentada en la secuencia que incentiva la compra activa la última etapa: Precisar el cierre de la venta.

En esta etapa ya se cuenta con un prospecto que está potencialmente listo para comprar y entregarle esta información a un asesor, le ayudará a aumentar la conversión de clientes con este producto.

### Monitorea el interés > Incentiva la compra > Precisa la venta de póliza de vida



## Caso 5: Cobranza masiva automatizada

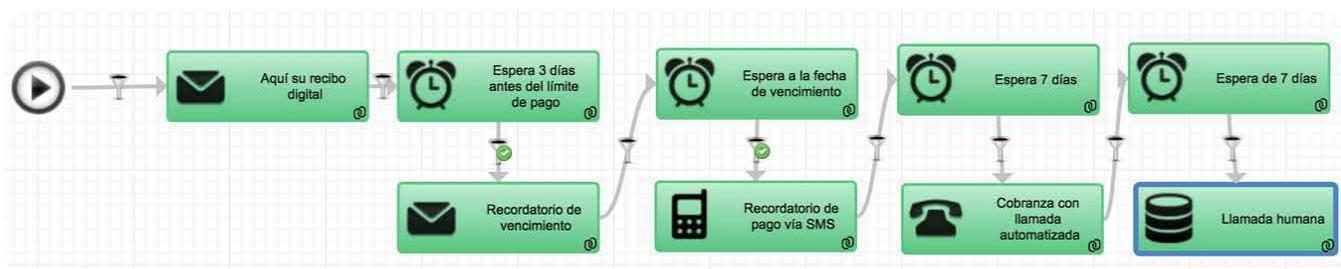
Un elemento importante dentro de la relación entre las aseguradoras y sus clientes es recibir los pagos a tiempo.

El caso ideal es procesar débitos automáticos para obtener el pago. Esta autorización se optimiza a través de campañas de mercadeo que incentivan la configuración del débito automático en cuenta o tarjeta de crédito, las cuales se pueden realizar desde DANACONnect.

Sin embargo, es posible que la mayoría de los clientes no adopten esta modalidad, por lo cual se tendrá que cobrar el servicio en caso de incumplimiento de pago.

DANACONnect es perfecta para realizar cobranzas automatizadas ya que:

1. Permite contactar al cliente por su canal de preferencia o el más efectivo.
2. Tiene la capacidad de cobrar automáticamente comenzando por los canales más económicos, tales como: email y notificaciones push. Luego, insistiendo por canales ligeramente más costosos como: SMS y llamada automatizada, antes de pasarlo a llamadas humanas desde el Call Center o el envío de cartas a través del correo físico.



## DANACONNECT FACILITA LA PRIORIDAD DE ENVÍO DESDE EL CANAL MÁS ECONÓMICO

más económico ←-----→ menos económico



Email



Buzón web + Push



Buzón móvil + Push



SMS



Llamada automática



Direct mail letter



Call Center

## Caso 6: Renovación de pólizas

Muchos clientes no renuevan las pólizas por olvido y falta de recordatorios por parte de la aseguradora. También cuando existe falta de atención, el cliente puede buscar otras alternativas que se adapten mejor a su necesidad.

Estas situaciones son fáciles de evitar con DANACONnect aplicando un seguimiento automatizado para cada caso, logrando así que:

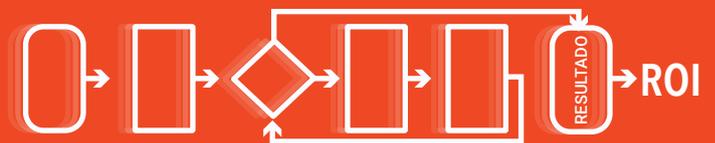
- El cliente siempre esté al tanto de cuándo es el momento de renovar.

- El cliente cuente con distintas alternativas de la misma aseguradora que pueda considerar antes de buscar otras opciones.
- Se puedan descubrir nuevas necesidades u oportunidades para el cliente, logrando así venderle más productos.
- Mejorar la comunicación entre el asesor, la aseguradora y el cliente para asegurar la renovación.

### Pregunte a su asesor por los servicios profesionales de Habilitación de automatizaciones

DANACONnect ofrece servicios profesionales para acompañar y acelerar la configuración y diseño de flujos automatizados complejos que den respuesta a necesidades específicas de su negocio.

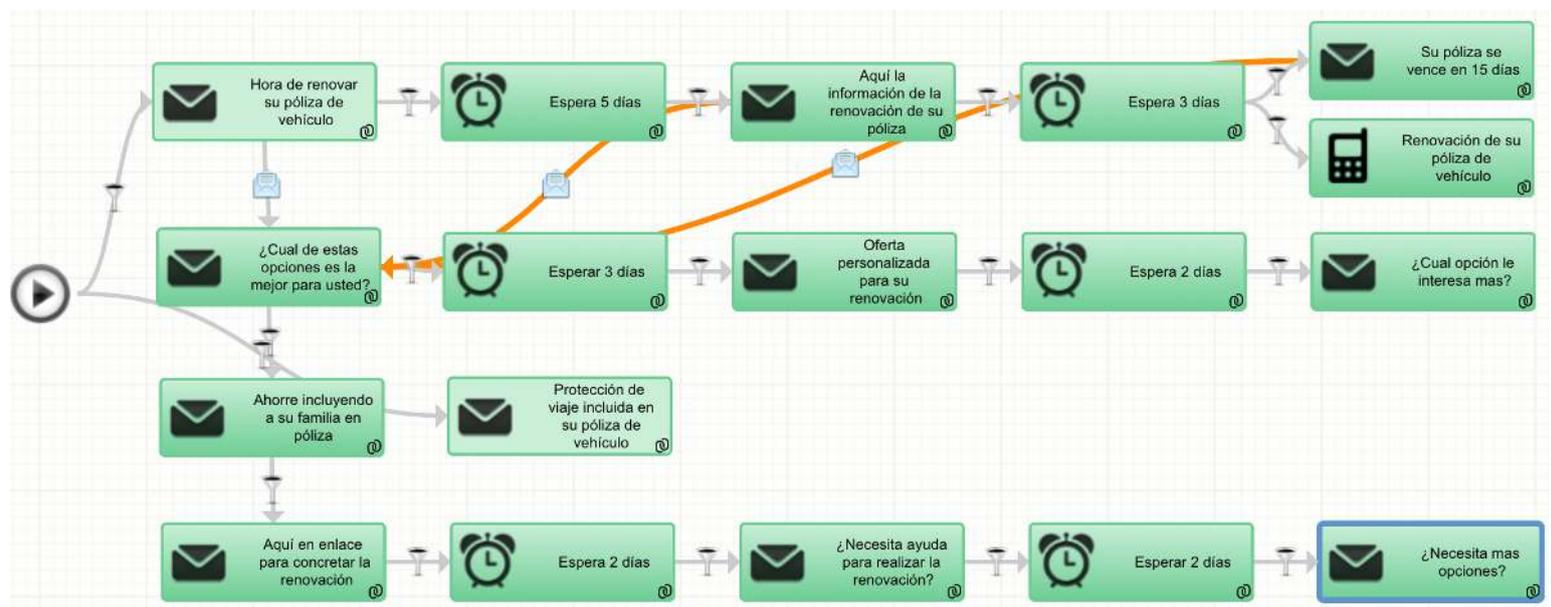
3 VERSIONES EN 1 MES



**1ª** versión propuesta por el equipo DANACONnect

**2ª** versión adaptada por su equipo de trabajo

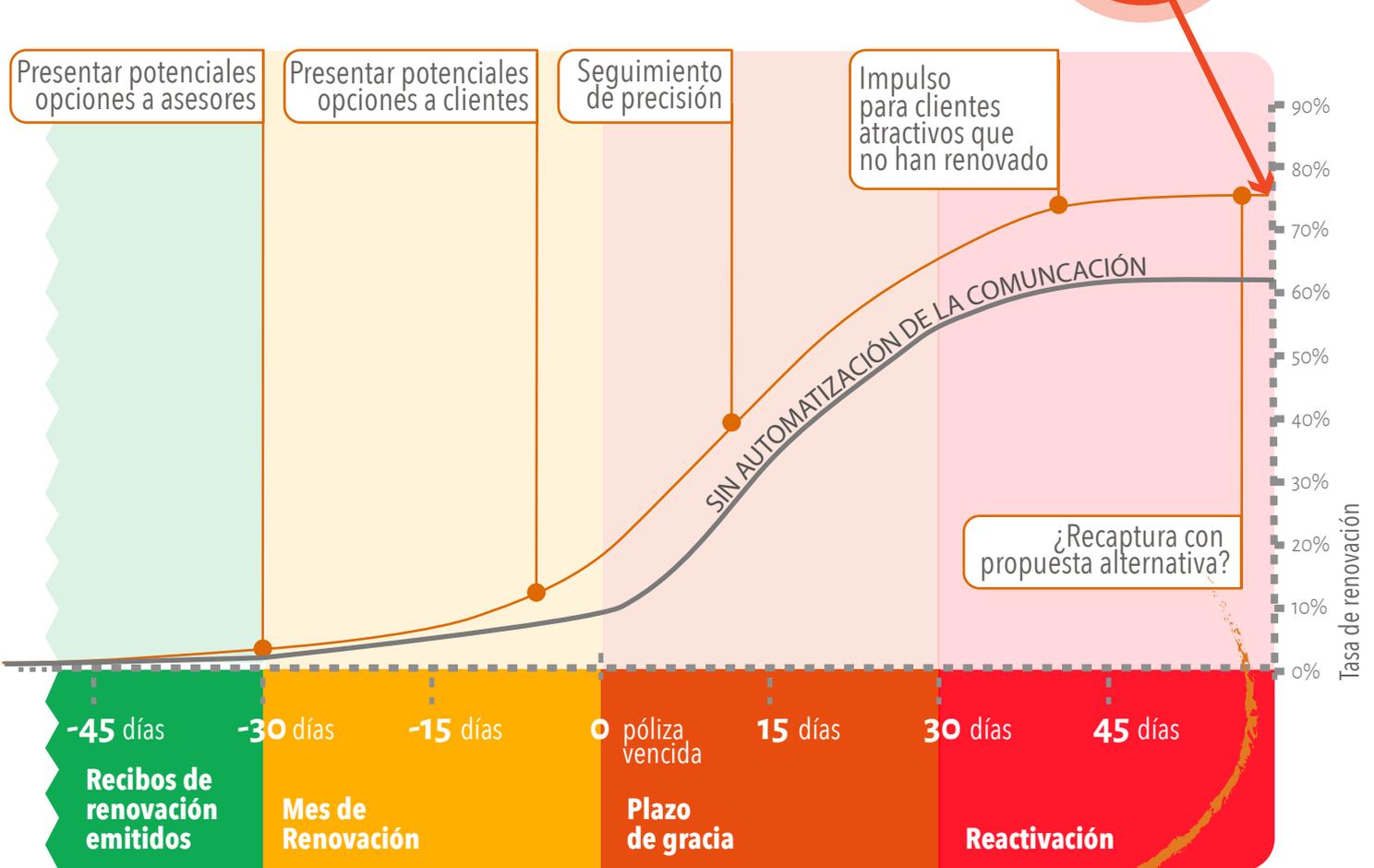
**3ª** versión final luego de realizar pruebas de concepto



# LA RENOVACIÓN DEBE VERSE COMO UN CICLO EN EL QUE DEBEMOS ACTUAR EN MOMENTOS CLAVES

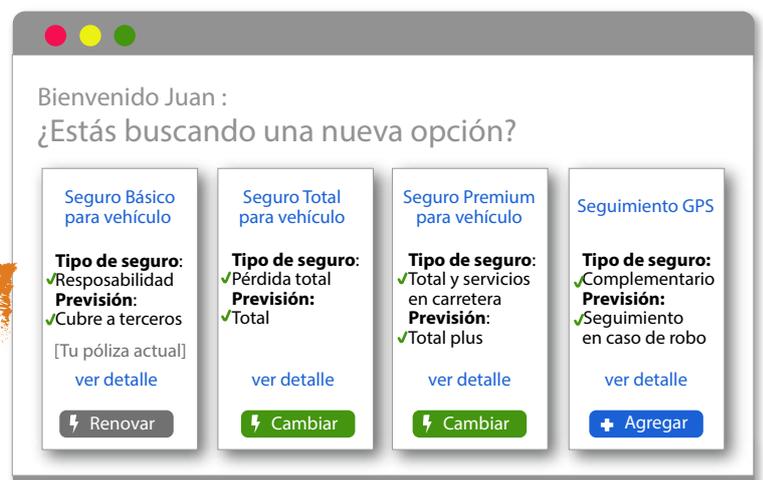
Tasa de renovación con comunicación automatizada

+16%



Un ejemplo de recaptura

Combinando el uso de canales



## Caso 7: Envío automático de encuesta Net Promoter Score (NPS) 15 días después de un siniestro

Es muy frecuente realizar una consulta de NPS para evaluar la experiencia de un cliente. Con la simple pregunta ¿Qué tanto estaría dispuesto a referir nuestro servicio?, se pueden clasificar a los detractores, a los pasivos y a los promotores.



### Segmentación:

Gracias a que DANACONnect registra la respuesta por cada contacto, es posible segmentar los resultados por alguna variable demográfica del cliente. Por ejemplo: Región.

¿Cuales factores influyeron en su respuesta?

Indique su respuesta	Alto	Medio	Bajo	NAda
Velocidad de respuesta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fluidez de la comunicación	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Calidad de la atención	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Resultado de la gestión	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Submit

# LISTA COMPLETA DE FUNCIONALIDADES DE DANACONNECT

## Gestión de comunicaciones

- 1 Diseñador visual de flujos de comunicaciones
- 2 Administrador de conversaciones
- 3 Canal de email saliente
- 4 Canal de sms saliente
- 5 Canal de updates en base de datos
- 6 Canal de llamadas automatizadas
- 7 Canal de notificaciones push
- 8 Canal de sms entrante
- 9 Filtros y eventos en el diseñador de flujos
- 10 Envíos de archivos adjuntos - 1 mismo archivo a toda la lista
- 11 Envíos de archivos adjuntos - 1 archivo distinto a cada contacto
- 12 Equipos de trabajo y roles en la administración de los flujos
- 13 Gestión de plantillas de emails, sms, llamadas y Push
- 14 Gestión de categorías y organización de listas de Conversaciones
- 15 Incorporación de etiquetas para tener contenido dinámico por contacto
- 16 Reportes en tiempo real
- 17 Gestión de tipificación de servicios de comunicaciones
- 18 Gestión de bloqueos y denuncias de Spam
- 19 API para el envío de comunicaciones
- 20 API especializada de generación y envío de OTP
- 21 Verificación Anti-Spam en función del contenido de los emails
- 22 Canal de API Request
- 23 SMS enriquecido con HTML
- 24 SMTP trazabilidad automática

- 25 Generación de URLs cortos para SMS
- 26 Generación de eventos internos integrados en los flujos
- 27 Integración con Google Analytics
- 28 Capacidad de procesamiento de transacciones por hora
- 29 Direcciones IP dedicadas

## Lista de contactos

- 1 Administración de múltiples listas de contactos
- 2 Personalización de hasta 200 campos por lista de contactos
- 3 Importación masiva de contactos vía CSV/Copiar pegar desde Excel
- 4 Exportación de contactos
- 5 Gestión de categorías y organización de listas de contactos
- 6 Personalización de tipos de datos base
- 7 Equipo de trabajo y roles en las listas de contactos
- 8 Capacidad de restringir la visualización de campos para un usuario
- 9 API para administración de contactos
- 10 Capacidad de segmentación por múltiples campos
- 11 Receptor de comunicaciones
- 12 Landing Pages
- 13 Módulo de formularios y encuestas
- 14 Recepción de SMS
- 15 Configuración de keyword para SMS entrantes
- 16 Receptor de Facebook Leads
- 17 Receptor de Contactos desde Access Points

**Panel de control**

- 1 Personalización de la cuenta con logo del cliente
- 2 Soporte multi-usuario
- 3 Acceso a balance y total de comunicaciones enviadas
- 4 Soporte de subcuentas

**Funcionalidades avanzadas**

- 1 Soporte a integraciones creadas a la medida
- 2 Retorno diario de bitácoras: Lista de nuevas activaciones
- 3 Retorno diario de bitácoras: Envíos de correos
- 4 Retorno diario de bitácoras: Aperturas de correos
- 5 Retorno diario de bitácoras: Rebotes de correos
- 6 Retorno diario de bitácoras: Bloqueos y denuncias de SPAM
- 7 Retorno diario de bitácoras: Errores durante el envío
- 8 Integración a la medida con proveedor de SMS
- 9 Integración a la medida con proveedor de Llamadas
- 10 Retorno diario de una lista de contactos
- 11 Carga ETL de contactos
- 12 Cuenta SFTP para intercambiar archivos
- 13 Repositorio de documentos/archivos
- 14 Retorno de data transformada a la medida
- 15 API de carga de archivos adjuntos
- 16 Espacio de SFTP incluido
- 17 Monitoreo y alertas sobre las integraciones
- 18 Soporte a webservices creados a la medida
- 19 API de Customer Allowance
- 20 Personalización del dominio en enlaces de email
- 21 Soporte de SPF, DKIM y DMARC

- 22 Control de máximo de comunicaciones por contacto
- 23 Control de franjas horarias para envío de mensajes
- 24 Bitácoras de transmisión de correos
- 25 Integración con entes reguladores (listas no enviar)

**Módulos avanzados**

- 1 DMARC soporte y reporteador
- 2 Auditor de mensajes
- 3 Reportes y analíticos
- 4 Email Archiving
- 5 Seguridad de información
- 6 API de bloqueo y aprovisionamiento de usuarios
- 7 Filtrado de accesos a usuarios por rangos de IP
- 8 Creación de nuevos tipos de perfiles
- 9 Personalización de vigencia de contraseñas
- 10 Restricción de accesos a usuarios por horarios
- 11 Informes trimestrales de seguridad (perimetral, IDS, Antivirus)
- 12 Integración con LDAP o Directorio Activo
- 13 Acceso vía VPN para integraciones
- 14 Envío de bitácoras SYSLOG en tiempo real
- 15 Panel de seguridad
- 16 Panel de entregabilidad

**Soporte**

- 1 Centro de conocimiento (wiki) / email
- 2 Chat online
- 3 Atención telefónica
- 4 Account manager asignado
- 5 Soporte especializado a desarrolladores
- 6 Soporte especializado a dpto de infraestructura y monitoreo

# COBERTURA DE SMS Y LLAMADAS AUTOMATIZADAS

## SMS NÚMERO CORTO

Ejemplo: 555888

	Saliente	Entrante	Núm. corto
USA	Sí	Sí	Sí
Canada	Sí	Sí*	No
México	Sí	Sí*	No
Puerto Rico	Sí	Sí*	No
Guatemala	Sí	No	No
Honduras	Sí	No	No
El Salvador	Sí	No	No
Nicaragua	Sí	No	No
República Dominicana	Sí	Sí*	No
Costa Rica	No	No	No
Panamá	Sí	No	No
Colombia	Sí	Sí*	No
Venezuela	Sí	Sí*	No
Ecuador	No	No	No
Perú	Sí	Sí*	No
Brazil	No	No	No
Bolivia	No	No	No
Paraguay	No	No	No
Uruguay	No	No	No
Chile	Sí	No	No
Argentina	No	No	No
Trinidad y Tobago	No	No	No
Jamaica	No	No	No
Haití	No	No	No
Belize	No	No	No
España	No	No	No
Italia	No	No	No
Reino Unido	No	No	No
Portugal	No	No	No
Alemania	No	No	No
Francia	No	No	No
Austria	No	No	No
Belgica	No	No	No
Australia	No	No	No
Grecia	No	No	No
Polonia	No	No	No
Suiza	No	No	No
Suecia	No	No	No
Dinamarca	No	No	No
Noruega	No	No	No
Finlandia	No	No	No
Irlanda	No	No	No
Holanda	No	No	No
Hungría	No	No	No

## SMS NÚMERO LARGO

Ejemplo: +1-954-300-2

	Saliente	Entrante	Núm. largo
USA	Sí	Sí	Sí
Canada	Sí	Sí	Sí
México	Sí	No	No
Puerto Rico	Sí	Sí	Sí
Guatemala	Sí	No	No
Honduras	Sí	No	No
El Salvador	Sí	No	No
Nicaragua	Sí	No	No
República Dominicana	Sí	No	No
Costa Rica	Sí	No	No
Panamá	Sí	No	No
Colombia	Sí	No	No
Venezuela	Sí	No	No
Ecuador	Sí	No	No
Perú	Sí	No	No
Brazil	Sí	No	No
Bolivia	Sí	No	No
Paraguay	Sí	No	No
Uruguay	Sí	No	No
Chile	Sí	Sí	Sí
Argentina	Sí	No	No
Trinidad y Tobago	Sí	No	No
Jamaica	Sí	No	No
Haití	Sí	No	No
Belize	Sí	No	No
España	Sí	Sí	Sí
Italia	Sí	Sí	Sí
Reino Unido	Sí	Sí	Sí
Portugal	Sí	Sí	Sí
Alemania	Sí	Sí	Sí
Francia	Sí	Sí	Sí
Austria	Sí	Sí	Sí
Belgica	Sí	Sí	Sí
Australia	Sí	Sí	Sí
Grecia	Sí	No	No
Polonia	Sí	Sí	Sí
Suiza	Sí	Sí	Sí
Suecia	Sí	Sí	Sí
Dinamarca	Sí	No	No
Noruega	Sí	Sí	Sí
Finlandia	Sí	Sí	Sí
Irlanda	Sí	Sí	Sí
Holanda	Sí	Sí	Sí
Hungría	Sí	Sí	Sí

## LLAMADA AUTOMATIZADA NÚMERO LOCAL DEL PAÍS

	Saliente	Ent. red	Núm. dedicado
USA	Sí	Sí	Sí
Canada	Sí	Sí	Sí
México	Sí	Sí	Sí
Puerto Rico	Sí	Sí	Sí
Guatemala	No**	No	No
Honduras	No**	No	No
El Salvador	Sí	Sí	Sí
Nicaragua	No**	No	No
República Dominicana	No**	No	No
Costa Rica	No**	No	No
Panamá	Sí	Sí	Sí
Colombia	Sí	Sí	Sí
Venezuela	No**	No	No
Ecuador	No**	No	No
Perú	Sí	Sí	Sí
Brazil	Sí	Sí	Sí
Bolivia	No**	No	No
Paraguay	No**	No	No
Uruguay	No**	No	No
Chile	Sí	Sí	Sí
Argentina	No**	No	No
Trinidad y Tobago	No**	No	No
Jamaica	No**	No	No
Haití	No**	No	No
Belize	No**	No	No
España	Sí	Sí	Sí
Italia	Sí	Sí	Sí
Reino Unido	Sí	Sí	Sí
Portugal	Sí	Sí	Sí
Alemania	Sí	Sí	Sí
Francia	Sí	Sí	Sí
Austria	Sí	Sí	Sí
Belgica	Sí	Sí	Sí
Australia	Sí	Sí	Sí
Grecia	Sí	Sí	Sí
Polonia	Sí	Sí	Sí
Suiza	Sí	Sí	Sí
Suecia	Sí	Sí	Sí
Dinamarca	Sí	Sí	Sí
Noruega	Sí	Sí	Sí
Finlandia	Sí	Sí	Sí
Irlanda	Sí	Sí	Sí
Holanda	Sí	Sí	Sí
Hungría	Sí	Sí	Sí

\*El número corto para recibir SMS es compartido y cada empresa tiene asignado un KEYWORD para diferenciar el destino de los mensajes.

\*\*Se puede alcanzar el destino de la llamada, pero realizando una llamada internacional desde USA al país destino.

# **SOBRE DANACONNECT**

DANAConnect es una empresa, con más de 14 años de experiencia, que provee una herramienta para automatizar el ciclo de vida del cliente basada en la nube.

Actualmente presta su servicio a más de 300 grandes empresas, bancos, aseguradoras y operadoras de telefónicas en los Estados Unidos y Latinoamérica.

## **VISIÓN:**

DANAConnect es la pieza clave y fundamental para que todos los ciudadanos reciban la mejor calidad de servicio por parte de las empresas e instituciones públicas, siendo el motor de constante innovación y el habilitador de la transformación en las comunicaciones que se requieren para mantener la mejor experiencia de los clientes.

## **MISIÓN:**

Facilitar y simplificar las comunicaciones del día a día entre las empresas y sus clientes, a través de la tecnología aplicada a la automatización de procesos, buscando siempre optimizar la experiencia y satisfacción de los ciudadanos que consumen los servicios, sin importar su edad, localidad o canales con los cuales se pueden comunicar.

CONTACTO EN ESTADOS UNIDOS  
+1-855-600-3262 DANAConnect  
2200 N Commerce Pkwy, Weston, FL, 33326 United States

e-mail:  
ventas@danaconnect.com

[www.danaconnect.com](http://www.danaconnect.com)

