

## Presentación técnico-comercial de Simicro

Ante más de cien personas Simicro presentó la línea de productos 2010 de LG, marca que consolida su participación en el mercado argentino de la seguridad gracias al trabajo continuo de posicionamiento que lleva a cabo su representante en el país.

## Nueva línea de productos LG



Ing. Gregorio Aspis,  
Presidente de Simicro



Marcelo Fernández Pericas,  
Gerente Comercial de Simicro



**E**n 2005 con la llegada al mercado Argentino de LG, la marca comenzó a ser representada por Simicro y, desde entonces, su presencia como marca en el mercado de la seguridad se ha ido acrecentando de manera exponencial. Tecnología de punta, estética cuidada y altamente adaptable a los diferentes entornos arquitectónicos, flexibilidad de aplicación y alta prestación son algunas de las características que distinguen a la marca y la ubican en un sitio de preferencia.

Esta alianza entre representante y representada y cada vez más sólida y rentable, lo cual alienta a LG a seguir innovando y presentando nuevos productos en nuestro mercado. Tal es así que el 15 de abril, en el Aula Magna de la Universidad Tecnológica Nacional (UTN, ubicada en Medrano 951 de Capital Federal) se presentó la nueva línea de productos de la marca, que logró reunir a más de 120 participantes.

Marcelo Fernández Pericas, Gerente Comercial de Simicro, fue el principal orador del evento, que contó con la participación también del Presidente de la empresa, Ing. Gregorio Aspis; el Ing. Daniel Aguilar, Gerente técnico, y Julián Araujo, Gerente de Marke-

ting. Estuvieron también presentes autoridades regionales de LG y autoridades gubernamentales y académicas.

La presentación del evento, que duró media jornada, estuvo a cargo del Ing. Aspis, quien destacó la fortaleza de la alianza entre las dos empresas y enumeró algunas de las acciones que llevará adelante Simicro para seguir posicionando a LG en nuestro mercado, tanto desde el marketing como desde la capacitación.

Marcelo Fernández Pericas fue el encargado de la presentación comercial de los productos, describiendo cada una de las nuevas líneas, sus prestaciones y beneficios. "La idea de esta presentación fue que los asistentes pudieran apreciar las capacidades técnicas y posibilidades comerciales que ofrece la nueva línea LG, integrada por cámaras profesionales, domos y domos PTZ, equipamientos de Red, cámaras y los sistemas

de grabación y de gestión, entre otros", señaló el Gerente Comercial de Simicro.

Debe destacarse que durante el breve receso en la presentación, los asistentes pudieron comprobar la funcionalidad de cada uno de los productos -montados en un tótem de exhibición-, asistidos por Francisco Cammara (técnico certificado LG) y ejecutivos comerciales.

"Cuando pensamos en esta capacitación no solo quisimos enfocarnos en las virtudes de la nueva línea de productos, sino que queríamos presentar todos los servicios que ofrece LG, a través de nuestra empresa, tanto de pre como de postventa. Estamos convencidos de la solidez de nuestra alianza y siempre renovamos la apuesta. Contamos, además, con la inestimable fidelidad de nuestros clientes, que una vez más dijeron presente a la convocatoria", destacó, Araujo, Gerente de Marketing de Simicro.

*"Estamos convencidos de la solidez de nuestra alianza y siempre renovamos la apuesta. Contamos, además, con la inestimable fidelidad de nuestros clientes, que una vez más dijeron presente a la convocatoria"* **Julián Araujo,**  
**Gerente de Marketing de Simicro**



### Programa para integradores

Como parte de su estrategia para el mercado sudamericano, LG por intermedio directo de Simicro S.A. en Argentina, continúa focalizado en la implementación de un programa comercial único en beneficios y accesibilidad de compras, permitiéndole al integrador diferenciarse de sus principales competidores con servicios de pre y pos venta adicionales, importantes descuentos en sus compras y material de apoyo en marketing, entre otros puntos destacados del programa.

Este Programa fue diseñado exclusivamente para el mercado sudamericano y ofrece a los integradores, entre otros beneficios, Certificado Oficial de Integrador LG, Catálogo Integral de Productos para cada uno de los asesores de ventas de la compañía, Capacitación técnico-comercial programada para la totalidad de la línea de productos, Préstamos de equipos para la realización de demostraciones en los clientes finales, Prioridad en la disponibili-

dad de stock y Garantía extendida a 2 años para todos los productos de la marca.

"Estamos muy conformes con la marcha de este programa, que tuvo un éxito realmente inesperado en cuestiones de tiempo, ya que alcanzamos el cupo máximo que nos otorgaba LG en un tiempo sensiblemente menor al previsto. Esto habla de la confianza que tienen nuestros clientes en la marca", expresó Julián Araujo acerca del suceso del plan.

Adherirse al programa para integradores LG le permite a sus integrantes apoyarse en una marca internacional reconocida por el público consumidor por sus excelentes productos en el área de consumo masivo y montarse sobre una estrategia diseñada para capturar parte del mercado. "Es una apuesta conjunta de Simicro y LG que está dando sus frutos y estamos convencidos que seguirá por ese camino", concluyó Araujo.