

X-Tend Casas Inteligentes

20 años diseñando e instalando Casas Inteligentes

Intentando siempre ofrecer productos y servicios de valor agregado al instalador, X-Tend propone tecnología de última generación en domótica. Tras 20 años de trayectoria en el mercado, hoy es una empresa reconocida y pionera en nuestro país.

“ Nuestra empresa fue pionera en el mercado argentino en la venta e instalación de sistemas de control inteligentes para viviendas. Comenzamos representando en Latinoamérica a X10 USA INC., a finales de 1992, desde 2003 a PLCbus Home Automation y a HAI by Leviton, desde hace 5 años. Siendo X10 la precursora en el mundo en sistemas de automatización y control inteligente para hogares y oficinas, nos llevó a dar servicios de alta gama, tanto a nuestros clientes instaladores como usuarios finales”, explica Andy Radogowski acerca de los orígenes de X-Tend, empresa que ya lleva 20 años en el mercado.

X-Tend comenzó sus actividades en una pequeña oficina de Avenida Rivadavia y Santiago del Estero, en la zona de Congreso, trabajando en la instalación de alarmas de las marcas más conocidas de entonces. “Me ofrecieron, entonces, probar los productos de X-10 y no podía entender cómo sin pasar cables podían funcionar las cosas, por lo cual comencé a trabajar, ya definitivamente, con esta tecnología. Luego de arduas negociaciones con X10 USA Inc. intentando explicar las diferencias del mercado domótico en Estados Unidos, ya establecido, y la importancia de abrir nuevos mercados en Sudamérica, comencé a dedicarme ya, definitivamente, a la domótica”, cuenta el Director de X-Tend.

Desde aquellos inicios, aplicando tecnologías que parecían de ciencia ficción para nuestro mercado, para llegar a este presente exitoso, hubo que realizar una dura tarea, principalmente, en la enseñanza. “Siempre que se propone un cambio tecnológico es necesario explicarle, primero, al instalador y, luego, al usuario, de los beneficios que esto puede traerles y es por eso que seguimos llevando adelante esa labor. Proponemos siempre al instalador una nueva variante para su negocio, le ofrecemos herramientas para que potencie su empresa, ofreciendo



“Luego de 20 años de trayectoria, X-Tend Casas Inteligentes agradece a clientes e instaladores, quienes acompañaron a la empresa durante estas dos décadas de presencia en el mercado”



Andy Radogowski, Director de X-Tend

servicios de valor agregado, que contribuirán, seguramente, a abrirle nuevas posibilidades en el mercado y, fundamentalmente, a satisfacer las necesidades de sus clientes con propuestas tecnológicas”, dice el Director de la firma acerca de las opciones que su empresa brinda.

UNIDADES DE NEGOCIOS

Para instrumentar la llegada de la tecnología para automatización de hogares, X-Tend tiene dos líneas de trabajo bien diferenciadas: Unidades de Negocio y Empresas Instaladoras.

“Las Unidades de Negocio son un sistema mediante el cual quienes deseen convertirse en UN realizan una inversión inicial, que incluye un kit domótico completo (controla luces, cortinas, aire acondicionado, audio, video, cámaras, software integrador inteligente control remoto, etc.) que debe ser instalado en su área de trabajo (local, oficina, casa propia), de forma tal que los potenciales clientes puedan ver en tiempo real cómo funciona una Casa Inteligente. Además, deben participar de un curso de capacitación técnico/comercial en donde se los instruye sobre los beneficios técnicos y comerciales de esta tecnología”, explica Andy Radogowski.

Las UN cuentan con precios preferenciales y un soporte especial, y son certificados por X-Tend como

idóneos en el tema. Con esta modalidad, la empresa ofrece a los interesados la posibilidad de armar un showroom, lo cual facilitará enormemente la comercialización de los productos y servicios.

Al respecto, el Director de X-tend explica que siempre es más efectivo que un cliente vea “cómo funciona determinado dispositivo que contactarse a través de un folleto o la simple muestra del producto. Es fácil vender un producto que se ve, es decir, si te ofrezco un TV en una casa de electrodomésticos, no tengo más que comparar su imagen o precio. En cambio, si quiero vender una Casa Inteligente, estoy ofreciendo no solo productos, sino soluciones, ventajas, virtudes y servicios”.

Por otra parte, el concepto de la unidad de negocios está destinada a aquellas empresas o instaladores que deseen instalar la línea de productos que ofrece X-Tend en un mercado potencial, diferencial y de alto valor agregado, y que se diferencia y prestigia por sobre otros similares. También cuentan con cursos de capacitación y precios diferenciados a los de público final y tienen la posibilidad de utilizar un showroom como herramienta comercial.

Como dato final, cabe destacar las últimas estadísticas: únicamente en Estados Unidos, el mercado de casas inteligentes creció un 10,5% durante el último año. ■