

Silicon Group

Entrevista a Catriel Juan Boc-ho y Leandro Contreras

Una empresa joven con objetivos claros, Silicon Group combina tecnología de última generación con un amplio soporte de posventa para sistemas de CCTV. Dos de sus directivos nos cuentan la actualidad y los proyectos de la compañía.

“Como empresa estamos enfocados en brindar servicios a nuestros clientes, proveyéndoles de todo lo necesario para armar su proyecto de CCTV. Hoy estamos enfocados en el mercado del interior del país (sin descuidar nuestros activos en Capital Federal), que es un mercado necesitado de soluciones efectivas. Lo hacemos como una empresa que garantiza tener el producto necesario en tiempo y forma y que brinda un buen soporte posventa”, explica Leandro Contreras, Gerente Comercial de Silicon Group, acerca de los fundamentos de la empresa.

“En cuanto a nuestros productos, podemos garantizar su calidad. Trabajamos estrechamente con el fabricante y elegimos cuidadosamente lo último en tecnología para que nuestros productos estén constantemente actualizados. Tramamos mercadería testeada y de probada eficacia. Esto hace que nuestros clientes activos sean realmente fieles y que tengan a la empresa como un aliado valioso”, detalla Catriel Juan Boc-ho, Gerente de Producto de la compañía.

- ¿Cuál es el diferencial de la empresa?

CJB: Sin dudas, el servicio que brindamos. Nuestro soporte posventa es muy amplio; nunca dejamos al cliente librado a su suerte. Nuestra participación comienza en la preventa, asesorando al cliente acerca de qué tipo de cámara necesita. A partir de allí, cubrimos todas sus necesidades: ya sea un producto específico, ayuda para una configuración y puesta en marcha o lo que su trabajo requiera.

LC: Por otra parte, además del aspecto técnico, le brindamos a nuestros clientes todo el soporte que necesite para llevar a cabo acciones de marketing. Esto lo hacemos, por ejemplo, a través de la folletería comercial que les entre-



“Nuestra meta es mantener a nuestros clientes satisfechos. Por eso preferimos, hasta hoy, organizar y distribuir nuestro stock entre nuestros clientes activos en lugar de salir al mercado en busca de nuevas oportunidades”



Leandro Contreras y Catriel Juan Boc-ho, Gerentes de Silicon Group

gamos para que puedan ofrecer nuestros productos a los usuarios finales.

- ¿Cómo eligen los productos que forman parte de su cartera?

CJB: El proceso de selección es exhaustivo. Como encargado de esa área de la empresa, constantemente estoy buscando información sobre nuevas tecnologías y las posibilidades que pueden brindar. Luego, la búsqueda se orienta al fabricante que pueda brindarnos los productos más confiables y de probado funcionamiento. Si una de estas dos condiciones no se cumple, no es el producto que buscamos. Como empresa, queremos que nuestros clientes se sientan cuidados en todos los aspectos, por lo que no vendemos productos que no podamos respaldar o garantizar.

- ¿Cuáles son las estrategias de posicionamiento de la marca?

CJB: Nuestra meta es mantener a nuestros clientes satisfechos. Por eso preferimos, hasta hoy, organizar y distribuir nuestro stock entre nuestros clientes activos en lugar de salir al mercado en busca de nuevas oportunidades. Esto nos

redituó en confianza: el cliente sabe que tenemos disponibles los productos que necesita, lo cual potencia su trabajo ya que le permite entregar sus proyectos e instalaciones en tiempo y forma.

LC: Estamos proyectando distintas acciones de marketing porque estamos convencidos de que es el momento de dar a conocer nuestros productos y servicios de manera un poco más masiva. Si no lo hicimos antes fue por cuestiones de importación que afectaban a la disponibilidad de productos, cuestiones que hoy tenemos resueltas.

- ¿Qué proyectos tienen para los próximos meses?

LC: Uno de los objetivos es posicionar a la empresa como proveedora de soluciones tecnológicas confiables. Tenemos una marca reconocida, con productos que superan en muchos casos las expectativas de nuestros clientes. Nuestro próximo objetivo es ampliar nuestra presencia en el interior, un mercado ávido de soluciones y no siempre atendido de la manera que merece. Para eso estamos trabajando y creemos que será uno de los pilares de nuestro crecimiento como empresa. ■