

Vivotek

Intersec Buenos Aires 2014

Ya es un hábito para Vivotek reunir a sus dos distribuidores como estrategia de ventas y posicionamiento de marca: Microcom y Selnet volvieron a compartir el stand del fabricante, mostrando sus últimas tecnologías.

Aunque, en general, las empresas suelen encarar competitivamente el posicionamiento de una representada, el caso de Microcom y Selnet va por el camino contrario. Existe una colaboración constante y estrecha entre ambas distribuidoras en pos de un objetivo común: potenciar la presencia de Vivotek en nuestro país. Y de esa manera se presentaron, fabricante y representantes, en Intersec 2014.

“El principal objetivo es lograr que Vivotek se posicione como un referente en nuestro mercado y para eso lo mejor que podemos hacer es aunar esfuerzos. En una convocatoria conjunta tenemos la posibilidad de llegar a un mayor número de integradores, ofrecerles las herramientas necesarias para potenciar su negocio y ponernos a su disposición para ayudarlos en todo proyecto que quieran realizar con la marca”, explicó Adrián Iervasi, gerente de ventas de Selnet.

“Creo que la presencia de los dos distribuidores es una tranquilidad para el canal. El cliente tiene, en la sana competencia, la posibilidad de abastecerse, de capacitarse, de tener un buen precio y garantía local”, explicó por su parte Jonatan Oar, gerente de producto del área de seguridad de Microcom.

Por su parte, Jay Lin, gerente regional del departamento interna-



cional de ventas de Vivotek, comentó acerca de la presencia de la marca y la colaboración entre sus distribuidores: “Es un mercado en el que tenemos puestas muchas expectativas y en el que, año a año, registramos un crecimiento sostenido. Para ello nos apoyamos en nuestros distribuidores locales, quienes conocen en profundidad el mercado y pueden acercarnos a mayor número de clientes. En cuanto a las novedades, estamos presentado una solución completa en videovigilancia IP, con nuevas cámaras. Entre lo más saliente de estas cámaras se encuentra la administración del IR, función que

se basa en una plataforma especial que el usuario final puede instalar y tener funciones de análisis de video, por ejemplo. También tenemos cámaras especiales, pensadas para el segmento industrial, de hasta 3 megapíxeles. Otra novedad en nuestros productos es la incorporación de PoE, lo cual permite una solución desde el punto de vista económico mucho más rentable”, detalló Jay Lin.

“Podemos afirmar que, pese a la actualidad del mercado argentino, pudimos crecer dentro de lo previsto. Como podemos adaptarnos a los requisitos del país, nuestras soluciones son altamente competitivas. En Latinoamérica no pasa lo mismo, ya que adaptamos nuestras maneras a las costumbres y necesidades locales. A través de nuestro departamento de desarrollo, podemos brindar soluciones a medida, efectivas y según el requisito del cliente”.

“Tener dos distribuidores que trabajan juntos cambió positivamente nuestra manera de hacer negocios en el país. Fue una apuesta muy grande, pero que está dando muy buenos resultados para todos” concluyó el gerente de Vivotek. ■

