

# Alkes Technology

Distribuidores de productos con valor agregado

Con experiencia tanto en la instalación como en la integración de tecnologías, Alkes inició hace un año su etapa como distribuidora, acompañada por marcas de primera línea. Hablamos con los directivos acerca de la empresa y del valor del profesionalismo en la atención del cliente.



ALKESTECHNOLOGY

-  +54 11 4840-1984
-  ventas@alkes.com.ar
-  www.alkes.com.ar/
-  /alkescctv.com.ar
-  @AlkesTechnology
-  Alkes Technology



Leandro Artimagna

Iniciada hace más de una década como empresa instaladora de sistemas de seguridad electrónica, Alkes Technology cambió su foco de negocios y se reconvirtió en distribuidora de productos, para lo que realizó alianzas estratégicas con reconocidas marcas de la industria. “El crecimiento de la empresa nos fue llevando a cambiar nuestra estrategia comercial: luego de muchos años de instalar y prestar servicios, nos convertimos en integradores de tecnología para pasar luego a la actual etapa de distribución de productos, en la que nos enfocamos en brindar un servicio integral al instalador”, describe Leandro Artimagna, quien lleva adelante el Departamento técnico de la empresa.

Ubicada en Villa Bosch, partido de Tres de Febrero, Alkes ofrece un showroom totalmente renovado, en el que atiende la demanda de los clientes de la zona. “Si bien la empresa nació y creció en Tres de Febrero, nuestros productos y servicios se extienden a todo el país, ya que realizamos envíos al interior”, explica, por su parte, Verónica Pezzetti, del Departamento comercial.

**- ¿Cuáles son los principales rubros en los que trabajan?**

- Nos especializamos en las áreas más importantes de seguridad electrónica.

Entre ellas videovigilancia, intrusión, cercos perimetrales, control de accesos, porteros visor y conectividad. Para ello contamos con el respaldo y la confianza de empresas líderes del mercado, con las que establecimos alianzas estratégicas para distribuir sus productos y soluciones completas, entre las que se encuentran Alonso Alarmas, Dahua, Aliara y Western Digital, por citar algunas.

**- ¿Cuáles son las metas de la empresa?**

- Nuestro objetivo principal es ofrecer soluciones al instalador en seguridad electrónica, con un servicio de asesoramiento personalizado, una amplia variedad de productos de calidad al mejor precio del mercado, respetando, además, la garantía oficial y soporte técnico adecuado.

**- ¿Cómo realizan el envío al interior?**

- Ofrecemos a nuestros clientes plazos de entrega reducidos, aunque eso dependerá del punto en que se encuentre. Trabajamos con diferentes empresas logísticas que nos garantizan entregas en tiempo y forma y como todos los días estamos despachando mercadería al interior del país, la cadena de entregas está optimizada. Queremos que el cliente encuentre en nuestra empresa una solución efectiva a sus necesidades.

## CONOCIMIENTO DE LA TECNOLOGÍA

“Nuestra principal fortaleza es que conocemos los productos que vendemos. Tenemos una amplia experiencia en ese sentido. Al haber sido tanto instaladores como integradores, sabemos qué clase de artículos ofrecemos”, explica Leandro.

**- ¿Ese conocimiento ayuda en la posventa?**

- Sí, seguro. Cada producto que integra nuestro portfolio está probado, lo conocemos en detalle. Esto permite que logremos dar una rápida respuesta a los problemas más frecuentes que se puedan presentar al instalador. Trabajamos de manera conjunta, brindando capacitación, logrando un vínculo que genera valor agregado.

**- ¿Cuentan con stock de productos o dependen de sus proveedores para la entrega de los equipos?**

- Tenemos un stock importante, lo cual también ayuda a la cadena de ventas. Cuando se trata de productos específicos, como las cámaras térmicas que hoy tienen un porcentaje muy bajo de uso en el mercado, puede generarse una pequeña demora en la entrega. Si se trata de productos es-

tándar, en cambio, no hay inconvenientes. De todas maneras, estos casos específicos seguramente se requieran para proyectos muy puntuales, por lo que la entrega y tipo de mercadería requerida siempre es consensuada con el cliente. Así, logramos que todos respetemos la cadena, lo cual es una muestra del profesionalismo con el que se trabaja, tanto nosotros, distribuidores, como nuestros clientes en su rol de proveedores de soluciones.

- ¿Cómo instrumentan la capacitación y servicio de posventa?

- Nuestra empresa está enfocada en el instalador e integrador. Esto significa que todos nuestros esfuerzos están orientados a brindarle al profesional todas las herramientas para que pueda desarrollarse en su negocio, acompañándolos desde el servicio pre y posventa. Realizamos tanto soporte telefónico como online para casos en los que se requiera de una solución inmediata y capacitación en nuestra empresa, cuando nuestro cliente lo requiera. Estamos preparados para ofrecerle un servicio integral, lo cual nos permite convertirnos en socios estratégicos para el profesional del sector.

- ¿Hay alguna diferenciación entre sus propios clientes y el cliente final?

- Sí, claro. Durante muchos años, tuvimos contacto directo con el usuario, ofreciéndole servicios y seguimos siendo referidos por ellos. Es por eso que si bien realizamos ventas de productos a consumidores finales, contamos con escalas de precios diferenciados que fortalecen la cadena de distribución, ya que respetamos y cuidamos al instalador y su labor. En pos de esa transparencia es que le pedimos al profesional que se registre en nuestra página web, desde donde podrá acceder a las listas de precios correspondientes. Ofrecemos tecnología al instalador.

- ¿Cómo creen que evolucionará el mercado en los próximos meses?

- Esperamos que este año se vea un incremento en la demanda de los productos de mayor tecnología, tenemos todo lo necesario para acompañar ese crecimiento y lograr un fortalecimiento y consolidación como socios estratégicos, brindando al instalador las herramientas necesarias para alcanzar exitosamente sus propias metas.

- ¿En cuánto influye el constante avance tecnológico en el negocio?

- Estamos frente a un cambio tecnológico constante y muy importante. A



su vez, el consumidor final demanda mayor tecnología, se informa, busca alternativas y precios, espera más del instalador. Es por eso que ofrecemos al profesional las mejores opciones para desarrollar su negocio, en cuanto a productos y servicios y nos consideramos sus "socios" comerciales y no solo proveedores. ■

UNIDADES DE NEGOCIOS

- Videovigilancia
- Alarmas
- Cercos perimetrales
- Control de accesos
- Storage
- Conectividad