

Silicon Group

Nuevas oficinas y crecimiento sostenido

Empresa joven con objetivos claros, Silicon Group combina tecnología de última generación con un amplio soporte. En el camino de la consolidación, inauguraron nuevas oficinas y sumaron a Dahua a su portfolio de productos.



“ Como empresa estamos dedicados a 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”.

Así presentaba a Silicon Group Leandro Contreras, Gerente comercial de la empresa, hace poco más de un año atrás. Esa premisa dio sus frutos: el trato personalizado y la elección de la mejor tecnología para sus clientes les permitió un crecimiento que se tradujo, entre otros logros, en la inauguración de nuevas oficinas, ubicadas en Vicente López, a metros de la avenida General Paz.

“Estamos realmente muy conformes con el desarrollo que ha tenido la empresa, en la que invertimos horas y recursos para continuar creciendo. Sumamos comodidad para seguir atendiendo a nuestros clientes, expandimos nuestra capacidad de depósito, ampliamos el stock de productos y estamos planificando ya un año durante el cual, confiamos, seguiremos ampliando nuestra cartera de clientes”, explicó Catriel Juan Boc-ho, Gerente de productos de la compañía.

Las nuevas oficinas, ubicadas en el 4º piso de Avenida del Libertador 264, cuentan con 130 metros cuadrados, divididos en dos oficinas gerenciales, un sector de técnica y depósito, sala de reunión con *showroom*, salón de ventas y administración –preparado para sumar nuevos puestos de trabajo– y una recepción, ubicada en el

lobby de acceso a la empresa. Silicon Group, además, para poder mantener un stock de productos capaz de satisfacer la demanda del mercado, cuenta con un depósito externo.

La alianza con Dahua fue uno de los motores del crecimiento y así lo reconocen sus directivos: “Ser distribuidores de Dahua nos permite, sin dudas, ampliar nuestras fronteras de negocios y crecer en el mercado ya que, gracias a su tecnología y el apoyo que recibimos por parte de sus autoridades, estamos en condiciones de acceder a un mercado corporativo al que antes nos era más complejo llegar”, resumió Leandro Contreras.

“Esto no significa que vayamos a dejar de lado los segmentos en los que estábamos presentes y que fueron pilares de nuestra empresa: con los nuevos productos que disponemos, estamos

en condiciones de ofrecerles a nuestros clientes más opciones para desarrollar su negocio. 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. Como empresa, queremos que nuestros clientes se sientan cuidados en todos los aspectos, por lo que no vendemos productos que no podemos respaldar o garantizar”, señaló Catriel Boc-ho.

“Además del aspecto técnico, le brindamos a nuestros clientes todo el soporte que necesiten para llevar a cabo acciones de marketing. Esto lo hacemos, por ejemplo, a través de la folletería comercial que les entregamos para que puedan ofrecer nuestros productos a los usuarios finales”, amplió Contreras.

POSICIONAMIENTO

“Nuestra meta es mantener satisfechos a nuestros clientes. Esto nos reditúa 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”, explicó Leandro Contreras acerca de los fundamentos de la compañía.

“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; mucho más si tenemos en cuenta las marcas que hoy estamos representando. Si no lo hicimos antes fue por cuestiones de importación que afectaban la disponibilidad de productos, cuestiones que hoy tenemos resueltas”, continuó.



Silicon GROUP

Distribuidor Oficial Zona Norte
dahua TECHNOLOGY
 Av. Del Libertador 264 - Piso 4º
 Vicente Lopez, Buenos Aires

dahua@silicongroup.com.ar - www.silicongroup.com.ar

FUTURO

“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. Estamos en una época en la que, gracias a nuestras alianzas y la

confianza de nuestros clientes, podemos pensar en la expansión, para fortalecer a Silicon Group como empresa y a Dahua como referente en CCTV de la región. Estamos trabajando para lograrlo y confiamos en que será, en los próximos meses, uno de los pilares de nuestro crecimiento como empresa”, concluyó Catriel Juan Boc-ho. ■

