

Entrevista al Lic. Julián Araujo, Gerente de Marketing de Simicro

## Programa para Integradores de LG

LG Security, a través de su único representante en el país SIMICRO S.A., lanzó durante la última Seguriexpo un exclusivo programa comercial para integradores. En la feria, también presentó su línea de productos de última tecnología.

Como parte de su estrategia para el mercado sudamericano, LG por intermedio directo de sus representante exclusivo **Simicro S.A.** en Argentina, presentó para los principales integrantes de la Industria de la seguridad electrónica un programa comercial único en beneficios y accesibilidad de compras, permitiéndole al integrador diferenciarse de sus principales competidores actuales con servicios de pre y pos venta adicionales, importantes descuentos en sus compras y material de apoyo en marketing, entre otros puntos destacados del programa.

"Desde que comenzamos a trabajar la marca hemos ido ganando mercado y presencia con LG y es por eso que, conjuntamente con los Ejecutivos de nuestra representada y gracias al conocimiento del mercado local y regional que tiene Simicro, consideramos necesarias diversas acciones de marketing y de mercado con el fin de incrementar aún más la penetración y participación de LG Security. Es por eso que se ha diseñado un exclusivo plan para integradores, que no solo los beneficiará desde lo comercial sino también desde el punto de vista tecnológico y de soporte, al contar con una serie de herramientas que los convertirán en clientes preferenciales, este programa contiene todo lo que el integrador siempre reclamó, una atención especial, precios preferenciales y herramientas de venta que no son habituales de encontrar en el mercado del CCTV", explicó **Julián Araujo, Gerente de Marketing de Simicro**, acerca de los fundamentos del plan que comenzó a darse a conocer en Seguriexpo

2009 y ya logró una importante adhesión por parte de los integradores.



Este Programa para Integradores, diseñado exclusivamente para el mercado sudamericano por **Kenneth Cho, International Business Manager LGE**, y el **Ing. Gregorio Aspis, Presidente de Simicro**, ofrece a los integradores, entre otros beneficios, un tótem expositor para productos en muestra, Certificado Oficial de Integrador LG, Catálogo Integral de Productos para cada uno de los asesores de ventas de la compañía, Folletería de primera calidad, Capacitación técnico-comercial programada para la totalidad de la línea de productos, Préstamos de equipos para la realización de demostraciones en los clientes finales, Prioridad en la disponibilidad de stock, Envío de Reporte con Licitaciones de obras de interés sin cargo y Garantía extendida a 2 años para todos los productos de la marca.

"Hay algunos de los puntos de este programa que, si se quiere, son algo así como la frutilla del postre, como el caso del apoyo publicitario y marketing ofreciéndoles un exhibidor o folletería. Lo realmente sustancial de este programa pasa por los beneficios a los que el integrador accede en el área técnica y, un punto inusual hoy en la mayoría de las grandes marcas, la extensión de la garantía convencional de 1 a 2, años como prueba de la confianza que tenemos en la tecnología y prestaciones de los productos", detalla Araujo.

Adherirse al programa para integradores LG le permite a sus integrantes apoyarse en una marca internacional reconocida por el público consumidor por sus excelentes productos en el área de consumo masivo y montarse sobre una estrategia diseñada para capturar parte del mercado, si LG crece los integradores crecen con ella.

### LG en Argentina

Desde 2005 LG es representada por Simicro y desde entonces su presencia como marca en el mercado de la seguridad se ha ido acrecentando de manera exponencial. Tecnología de punta, estética cuidada y altamente adaptable a los diferentes entornos arquitectónicos, flexibilidad de aplicación y alta prestación son algunas de las características que distinguen a la marca y la ubican en un sitio de preferencia.

"Lo que buscamos a través del Programa para Integradores es ofrecer un



atractivo extra para los profesionales, que lo ayude a crecer desde el punto de vista comercial con todo el soporte de una reconocida marca global como es LG. A través de nuestra empresa les brindaremos una serie de beneficios útiles para posicionarse y posicionar a LG como marca. Un logro significativo en estos casi cinco años de trabajo de Simicro es el tener a LG como marca de referencia en un proceso licitatorio, algo impensado tiempo atrás. Gracias a nuestro trabajo en conjunto con los clientes y la calidad de los productos, logramos que sea una marca buscada y referenciada y ese es el motivo por el cual a los integrantes del Programa les ofrecemos de manera gratuita y actualizada un reporte de licitaciones", dice Julián Araujo acerca de los beneficios del plan.

Otros puntos a tener en cuenta, es el soporte que ofrecerá la marca. "Para todos los integrantes del Programa tendremos una línea telefónica directa con soporte pre y pos venta, una página web y una dirección de mail exclusivas, tanto para compras como para consultas. Asimismo Simicro, como representante LG, armó un departamento técnico que atenderá de manera dedicada a clientes del Programa", concluyó. ■

### + Datos

Exclusivo integrantes del Programa para Integradores

- **Tel.:** (+54 11) 4857-0861
- **Mail:** [info@lgsecurity.com.ar](mailto:info@lgsecurity.com.ar)
- **Web:** [www.lgsecurity.com.ar](http://www.lgsecurity.com.ar)