

De clic para imprimir

publicado:04 / 07 / 2011

eScan se consolida a través del trabajo de su canal

Por: Ellis Payán R.

Uno de los objetivos de Jorge Durán, gerente de Desarrollo de Negocios y Canal para Micro World Latinoamérica, es iniciar una campaña de reclutamiento de canales de valor para la marca en toda la República Mexicana, para conformar presencia regional brindar soporte, servicio y disponibilidad de productos a distribuidores más pequeños y menos especializados, que alarguen los brazos de los mayoristas.

El número de socios con estas características para la empresa es cada vez mayor; recientemente nombraron a un canal en Mérida para atender la zona del Sureste mexicano; el próximo nombramiento ocurrirá en los siguientes meses en Occidente, sin embargo Durán consideró que hace falta crecer presencia sobre todo en el Norte del país, y mostró claras intenciones de identificar y establecer acuerdos con un socio comercial en Nuevo León.

Durán lanzó la convocatoria a todos los interesados que cuenten con un perfil orientado hacia el trabajo en equipo y con la infraestructura suficiente para atender por sí mismos a los canales menores de las localidades y regiones cercanas, para que se pongan en contacto y establezcan una relación más estrecha de negocios con el fabricante.

El directivo empató el mensaje con el lanzamiento de la versión 11 de su consola de administración para el mercado corporativo y el antivirus para el de consumo. Ambos tuvieron promociones agresivas con Segtimex y CT Internacional, empresas que por cada compra daban hasta 500 puntos para hacer acreedor al distribuidor de diferentes premios a partir de los 750 puntos. eScan realizará diferentes promociones con la finalidad de impulsar el acercamiento de los distribuidores hacia las soluciones de la marca, y para facilitar el negocio de los canales de distribución, con quienes quieren tener una dinámica diferenciada que le dé a su negocio valor, ante la salida de esta a las tiendas de *retail*.

"Queremos implementar procesos de trabajo que permitan al distribuidor trabajar con el *retail* en un ambiente de igualdad de precios pero con mayores incentivos -incluso buscamos establecer una dinámica donde el distribuidor autorizado sea el contacto de las tiendas de este segmento, y quien dé servicios a los clientes de las mismas. En suma, que genere negocios más rentables", finalizó Durán.

Complementos de la nota:

Valores de eScan como marca y como socio

Jorge Durán, gerente de Desarrollo de Negocios y Canal para Micro World Latinoamérica aseguró que parte de los beneficios tanto de eScan como de las relaciones comerciales que su empresa sostiene se relacionan con que:

- * Cada licencia es acreedora a soporte técnico remoto
- * Aplicaciones demo de 30 días que pueden extenderse a más tiempo si el cliente así lo requiere
- * Facilidad en la negociación para igualar precios de la competencia en proyectos
- * Herramientas de escaneo portátil que no afectan el *performance* de la maquina

www.segtimex.com.mx

Derechos Reservados © 2009