

Selnet



Selnet fue designada por Vivotek como Primer Centro de Reparación Oficial de sus productos, condición que la ubica en una posición de privilegio para ofrecer a sus clientes un servicio y asesoramiento de excelencia en los productos de la marca.

## Alianza estratégica con Vivotek

Desde su aparición en el mercado, en 2008, Selnet se ocupó de mantener las representaciones de marcas nacionales e internacionales que desde siempre fueron distintivas de Draft, y con el proyecto de ampliar sus líneas de productos, sumaron nuevas representaciones, como la línea de video IP de Vivotek y el fabricante, recientemente designó al mayorista como el Primer Centro Oficial de Reparación.

Desde su nombramiento, en el año 2006, como único distribuidor oficial y desarrollador exclusivo de la marca Vivotek, Selnet continúa generando valor agregado y posicionándose como líder en el mercado de cámaras IP.

La empresa, asimismo, informa al mercado que posee el primer centro de reparación oficial Vivotek, y ofrece a sus clientes servicio técnico y asesoramiento técnico de pre-venta, para lo cual cuenta con personal especializado, que colabora con sus canales de distribución en el diseño de sus proyectos. Asimismo, a través de su departamento de ingeniería y centro de reparación de post-venta, ofrece una rápida y eficiente solución para sus canales.

Selnet y sus 25 años de experiencia en el mercado ofrecen a sus clientes atención personalizada, calidad y stock permanente, financiación, capacitaciones continuas.

La compañía se encuentra enfocada íntegramente en la Seguridad Electrónica, pero el mercado y las necesidades de sus clientes lo llevaron a incorporar nuevos productos, adosándolos a sus portafolios y pudiendo ofrecer soluciones integrales a las necesidades actuales. Hoy, Selnet es uno de los principales proveedores de seguridad electrónica e importador directo de

primera línea.

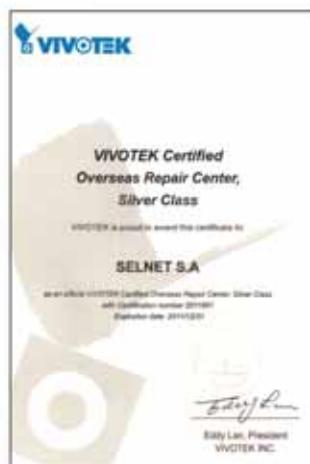
"Nuestra visión en el mercado fue cambiando. Salimos a buscar marcas para desarrollar y ser un referente para nuestros negocios como clientes finales proporcionándoles la confianza, calidad y responsabilidad que ellos se merecen. Encontramos a Vivotek, marca de la cual incorporamos toda su línea de productos hasta transformarla, en la actualidad, en un referente en el mercado de las cámaras IP", aseguran desde la empresa.

### Principales marcas

Con una estructura interna y procesos administrativos mejorados, Selnet mantiene las representaciones de marcas nacionales e internacionales como Samsung, línea de CCTV; Vivotek, empresa líder en la fabricación de cámaras IP; Nuuo, software para grabación de cámaras IP; Pelco, línea profesional de CCTV, Computar, lentes para CCTV; Secom, grabadoras digitales; Hsintek, línea de cámaras y monitores bajo marca Ranger; Id Teck, sistemas de control de acceso; Bentel Security para sus líneas de Incendio e Intrusión; System Sensor, línea de periféricos para incendio; Aliara, cables microfónicos; Senao, enlaces inalámbricos y Planet, línea de Networking.

### Soporte técnico

En el área de posventa, Selnet cuenta con un staff de ingenieros y técnicos al servicio de sus clientes, con una vasta experiencia en las distintas líneas de productos: intrusión, incendio, control de accesos, video, sistemas IP y conectividad. También ofrece un programa de entrenamientos, a través del cual el cliente puede capacitarse en función de sus necesidades y les brinda todo el soporte ne-



cesario para la configuración de equipos.

Una característica diferencial de la empresa es ofrecer un exclusivo servicio de puesta en marcha "in situ" de los sistemas, lo cual les permite contar con personal en la obra.

### Atención al cliente

El cambio y ampliación de instalaciones significó para Selnet un salto de calidad en la atención a sus clientes, ya que pueden ofrecer una mejor atención, mayores comodidades y mejores tiempos de entrega de productos. Para ello, cuenta con un departamento de marketing que se encarga de informar a los clientes acerca de las distintas promociones y productos recientemente incorporados a los ya tradicionales. A través de ese departamento se evalúa también a cada cliente para poder ayudarlo a generar demanda con distintas acciones puntuales.

"Nuestro objetivo es ser un referente como proveedores e ingeniería de seguridad electrónica y ver a nuestros clientes como nuestros socios de negocios, proporcionándoles la confianza, calidad y responsabilidad que ellos merecen", explicó Adrián Iervasi, Gerente Comercial de Selnet.

