

Por cada smartphone al menos 3 accesorios



Giovana González
Account Manager

Se dice que por cada smartphone al menos se venden 3 accesorios complementarios como son: earphones, power banks y cargadores, lo que convierte al amplio mercado de los smartphones en una oportunidad triplemente rentable para los accesorios.

Vorago conoce estos datos y es por ello que ofrece los accesorios adecuados para telefonía a fin de ofrecer al canal una oportunidad de triplicar sus ventas en esta temporada.

Como sabemos y hemos estado leyendo en este último año, el mercado de los smartphones sigue a la alza y se espera un mayor crecimiento durante el último trimestre del año por lo que Vorago cuenta ya con ellos dentro de su oferta de tecnología mediante dos modelos: el Cell-300 y Cell-500.

Giovana González, Account Manager de la marca comentó: 'En Vorago lanzamos dos teléfonos inteligentes: El Cell-300 y Cell-500, para atender esta necesidad de comunicación y ahorrar así espacio y dinero, ambos combinan un cuerpo estilizado, elegancia y funcionalidad enmarcados en 4 y 5 pulgadas respectivamente, además para multiplicar el rendimiento, cuenta con dos ranuras SIM para reunir tus líneas en un sólo dispositivo.'

Explicó además que son fáciles de manejar y muy intuitivos, gracias a la experiencia que brinda el sistema operativo Android. Otro de los usos que se le puede dar a un teléfono con doble SIM es el de combinar dos tarifas distintas, una tarifa de cierta compañía telefónica para usarla en cuestiones laborales que requieran de llamadas y mensajes constantes, y otra tarifa más económica que incluya plan de datos para el uso personal, así al final de cada mes, se van a ahorrar unos cuantos pesos en las facturas.

González recalcó: 'Hablar de los smartphones y el ecosistema de accesorios con el que contamos es un negocio redondo, pues ofrecemos cables, cargadores de auto y de pared, earphones, micas, power banks, bocinas bluetooth, adaptadores y hasta nuestro nuevo selfiestick que complementan dichos dispositivos para que los canales puedan ofrecer en esta temporada de Buen Fin y Navidad como una solución integral.'

Vorago deja abierta la invitación a todos los canales a que se acerquen a la sucursal más cercana del mayorista de su preferencia en: PCH Mayoreo, Ingram Micro, Exel del Norte, CT Internacional, Grupo Loma y DC Mayoristas para buscar toda la gama de productos que la marca les ofrece y se preparen para esta temporada. ●

PCH Mayoreo

laura.orozco@gvadeto.com
Tel. (33) 13684381
Ext. 4381

CT Internacional

alejandro.hernandez@ctin.com.mx
Tel. (662) 109-0000
Ext. 461

Ingram Micro

jazmin.tellez@ingrammicro.com
Tel. (55) 52636500
Ext. 86460

Exel del Norte

eduardo.medrano@exel.com.mx
Tel. (55) 50784187

DC Mayoristas

jair.martinez@dcm.com.mx
Tel. (55) 52625700 Ext. 2037

Grupo Loma

emmanuel.hernandez@voragolive.com
Tel. (871) 722-5321

Vorago



Industria en Movimiento



en la arena de la calidad

El segmento de energía es una de las unidades que seguirá reportando incrementos en la demanda. Lograr que la corriente eléctrica no dañe los equipos ha sido el trabajo de Koblenz desde hace 55 años, factor que les ha permitido crecer a dos dígitos en lo que va del año, versus el anterior. Así que la firma continuará apoyando al canal compitiendo en el mercado, pero lo hará desde la arena de la calidad, comentó **Hugo Morales, Director de Canales de Cómputo en Koblenz.**

"Continuaremos trabajando con los dos canales. En el caso de pulverizado la estrategia es el apoyo en el punto de venta, los que tienen negocio al menudeo con diferentes actividades como material POP, folletería, banners, spiffs y herramientas para trabajar la marca", comenzó a describir el director.

Uno de sus ejes es el compromiso con la cadena de valor, continuó explicando. En ese sentido, dijo que tienen PM en cada uno de los mayoristas para ayudarlos con el Sell In y Sell Out; sin embargo "vamos más allá para que nuestros distribuidores tengan esas mismas ventajas. En cuestión de los canales integradores y valor agregado, la firma continuará creciendo su portafolio con opciones que rebasaran los 3 KVA. La estrategia en ese sentido es apoyar a los interesados a certificarse y administrar correctamente los equipos del segmento empresarial.

En cuestión de los equipos, se dirigen por verticales para que el canal tenga opciones de comercialización que complementen sus proyectos. Citó el caso de la generación G11 para el segmento gaming con su pantalla LCD y software que advierte al usuario de eventos importantes en el equipo, el G17 para el segmento de videovigilancia, o bien la G12 que es recomendado cuando se necesita tener el equipo a una temperatura fresca y ello no disminuya el tiempo de vida de las baterías. O bien, el caso del G15 para el mercado médico y profesional ya que su batería entra en 1 milisegundo por lo que no es perceptible por el usuario. ●



Hugo Morales (al centro) junto con su equipo para desarrollo de canales