

Un emporio online para todo el país

Distri Electro es una empresa argentina que se dedica a la distribución de materiales eléctricos. En actividad desde 2010, está marcada por la impronta del nuevo siglo que la vio nacer: tecnología y comunicación.

La característica más sobresaliente de la empresa es que opera principalmente a través de una plataforma online. En un principio optó por Mercado Libre, hoy ya cuenta con su propio sitio web, un emporio de materiales eléctricos de todo tipo y para cualquier perfil de clientes y usuarios. Navegar por esas aguas es como caminar por los largos pasillos de un local gigante que tiene todo, pero sin necesidad de moverse de donde uno esté sentado. La variedad de productos y marcas disponibles es uno de los caballos de batalla con los que la empresa se presenta a competir en el mercado; los otros, la calidad y la llegada a todo el país, posible gracias a una eficiente coordinación entre los movimientos dentro y fuera de la pantalla.

Vale aclarar, asimismo, que Distri Electro se preocupa por que su perfil online no vaya en desmedro de una atención personalizada. Por este motivo, no solo la web está siempre actualizada, sino que además alienta un contacto fluido a través de ella, y organiza diversas capacitaciones a lo largo del año.

Desde *La Revista de ACYEDE* tuvimos la oportunidad de entrevistar a sus directivos, que muy cordialmente accedieron a contestar todas las preguntas.

La revista de ACYEDE (AC): ¿Cuándo y cómo comenzaron las actividades de la empresa?

Por

Distri Electro

Distribuidor mayorista de materiales

www.distrielectro.com.ar



Distri Electro nace en el año 2010 con la inquietud de abastecer el mercado online de distribución de materiales. Iniciamos nuestra plataforma de negocios en un principio con Mercado Libre, para luego pasar a tener nuestro propio sitio web de compras online.

AC: ¿Cómo ha sido el crecimiento a lo largo de estos años?

El crecimiento es cada año mayor y cada vez nos afianzamos más en el gremio, siempre dando pequeños pasos pero con firmeza.

AC: ¿Cómo se organiza actualmente la empresa?

Contamos con un sistema de pedidos online y cinco ejecutivas de ventas, junto con un departamento técnico y de despachos a todo el país.

AC: ¿A qué tipo de actividad va dirigida la provisión de soluciones y/o servicios?

Al principio nos dirigíamos al consumidor final, pero con el paso de los años sumamos instaladores y somos distribuidores de comercios en todo el país, así que tratamos de mantener un canal de ventas amplio y bien segmentado.



AC: ¿Cuál es la gama de soluciones que provee la empresa? ¿Qué los distingue de otras soluciones disponibles en el mercado?

Nuestro fuerte es el gran abanico de productos que comercializamos, con una atención personalizada online, telefónica y personal, asesorando a los clientes con toda la información de los productos sin esconder nada, hacemos entregas en todo el país (nos destaca el pronto despacho), y la garantía de nuestros productos que las reconocemos en un 100% ante cualquier falla. También, si el cliente adquiere un producto y no le gusta, le devolvemos el dinero.

AC: ¿Ofrecen algún otro servicio? ¿Cuál?

Sí, ofrecemos asesoramiento gratuito, proyectos sin cargo, y ahora estamos organizando para el año que viene eventos de capacitación para los instaladores y comercios, eso es fundamental para que conozcan nuestros productos y evacúen todas sus dudas.

AC: ¿Representan otras marcas? ¿Cuáles? ¿Cómo se articula el trabajo con ellas?

Sí, representamos muchas marcas, entre ellas están Trefilcon, Silver Light, Proskit, TBcin, Surix, Netyer, Verbatim, Pronext, entre muchas más. Nuestra relación con los proveedores siempre es a largo plazo, impulsando las marcas y logrando una alta comercialización online, siempre afianzando los negocios a futuro. Nuestra principal motivación es cuidar el medioambiente y mantener una ética comercial intachable, por eso siempre tratamos de impulsar los productos *eco friendly* como lo es la iluminación de led y las energías renovables.

AC: ¿Qué zonas abarca la acción comercial de la empresa? ¿cuáles son los canales de esa comercialización?

La acción comercial abarca todo el país, cada vez sumamos más clientes y distribuidores en todas las provincias. El canal que siempre tratamos de afian-



Distri Electro opera principalmente a través de una plataforma online.

zar es el de la venta online, mejorando la atención y facilitando las compras a nuestros clientes.

AC: ¿Qué posicionamiento tiene la empresa dentro del mercado nacional? ¿Y en el internacional?

Por ahora solo comercializamos en el mercado nacional, intentando posicionarnos como el proveedor número uno en ventas online en lo referido a productos eléctricos, iluminación y de ferretería; a futuro evaluamos poder ingresar al mercado internacional con algunos productos propios de origen nacional.

Un emporio de materiales eléctricos de todo tipo y para cualquier perfil de clientes y usuarios.

AC: ¿Cómo responde la empresa a las novedades tecnológicas?

La tecnología es nuestra inspiración y nuestro incentivo, así que siempre estamos atentos en innovar y fortalecer nuestros procesos y productos para facilitarle la vida a la gente. Deseamos avanzar en el mercado con aplicaciones que faciliten el acceso a los productos y a la información.

AC: ¿Cuáles son los planes futuros?

Deseamos seguir creciendo en el país, incrementando nuestros distribuidores y apoyando principalmente a los instaladores en su crecimiento y capacitación. ■