Video pitch:

Hola, soy Franco Fazzito y soy fundador de la empresa FSolutions, a finales del 2019 decidí crear FSolutions debido a que luego de varios años en los cuales trabaje dentro de numerosos locales de venta de hardware y computadoras observe como muchos de estos tenían serios problemas para organizar y llevar a cabo sus pedidos, de esta manera veía como estos locales gran potenciales ganancias sumado a la recurrencia de retrasos para poder entregar lo pactado como cliente.

Es por ello por lo que desde FSolutions proponemos crear una herramienta realmente integral que nos permita automatizar todo el proceso de venta de una computadora, desde el presupuesto hasta la entrega final del cliente.

Para ello contamos con un equipo interdisciplinario conformado por Maximiliano Artiaga en el departamento de comunicación, Violeta Vallory dentro del departamento de administración, Ian Buceta y Gonzalo Prado en el departamento de servicio y, por último, Bruno Cascio dentro del departamento de tecnología.

Junto con este equipo buscamos brindar una nueva forma para que los locales de venta de hardware puedan vender sus equipos a sus clientes de una forma mucho más personalizada y rápida con una solución que se adapte a todos sus procesos de negocio, de esta forma generamos no solo un aumento en sus ganancias sino también su posicionamiento frente a la competencia.

Actualmente dentro del mercado existen varios competidores con ERPs para locales de venta de hardware como pueden ser Zeus Gestión o Flexxus, pero ninguno de ellos ofrece la automatización y gestión integral que nosotros ofrecemos, ya que abarcamos todos los procesos de negocios que involucre la venta de una computadora adaptándonos a nuestros clientes, de esta manera vemos lo integral de nuestra solución es realmente lo que nos diferencia del resto.

Hoy en día, el mercado de locales de venta de hardware esta en crecimiento con un numero creciente de locales nuevos que abren cada día con proyecciones de venta aun mayores que la registradas el ano pasado debido al gran aumento de la demanda de la tecnología generando unos 13.607 millones de pesos en el año 2021 y eso tan solo en ciudad de buenos aires la cual es nuestra principal segmentación geográfica para entrar dentro del mercado.

Todo esto siendo la opción ideal especialmente para los locales de venta de hardware medianos y grandes, los cuales a menudo sufren en mayor medida de las problemáticas de organización y gestión de procesos, para poder llegar a ellos realizaremos campanas de marketing a través de web y redes sociales, así como el uso de Mailing y ventas personales de forma directa, una vez captado el potencial cliente le ofreceremos a una prueba gratuita por el primes mes del servicio, de esta forma probaran de primera mano el uso de servicio previo a la contratación de este.

Para ello estos locales podrán acceder a nuestros servicios a través de un pago mensual mediante suscripción optando por algunos de los 3 planes que ofrecemos, siendo cada uno de ellos destinado a un tamaño específico del local de venta, con un servicio inicial orientado a los locales medianos en crecimiento, siguiendo por el normal que está orientado a los locales medianos más consolidados y por último el plan premium dirigido a los locales de venta de hardware más grandes.

Muchas gracias por escuchar y no duden en dejarme cualquier consulta que necesiten.