



**05-02-2007**

**14 años de trayectoria**

## **Electro Chance, empresa con espíritu innovador**

### **Teniendo en cuenta la estrategia llevada a cabo durante el 2006 ¿Cuál es el balance realizado?**

La estrategia 2006 consistió en hacernos más fuertes en el mercado local, para luego usar esto de plataforma para Latinoamérica.

De lo que fue 2006 resaltamos el pie fuerte que se hizo en México, con todo lo referido a Bingo electrónico, donde hoy en día se están instalando 7000 terminales en más de 47 salas, lo cual es el hito más importante.

En lo que respecta a nuestra nueva planta, esta ya se encuentra en funcionamiento con una nueva organización de la producción en turnos y una capacidad acorde a lo proyectado para el año 2007; y en lo referido a ferias, Electro Chance participó de Sagsa Panama, que fue el primer acercamiento de lo que es el mercado centroamericano, más allá de esto, nos dio mucho más crédito Sagsa Buenos Aires, que fue donde se hicieron negocios concretos, que era lo que nosotros estábamos buscando, como así también hemos visitado G2E donde hicimos negocios importantes.

Teniendo en cuenta lo comentado anteriormente, podemos decir que el balance del año fue muy bueno, tanto a nivel interno, como externo, porque fue un año de transición, donde comenzamos a cambiar la manera de hacer las cosas, es por eso que para el 2007 tenemos toda la expectativa.

### **¿Cómo evalúa la posición en el mercado latino?**

Hoy en día nos encontramos muy bien dentro de este mercado en lo que respecta al producto, sin duda digo y creo que estamos entre los mejores proveedores de ruleta, aunque personalmente considero que somos la marca número uno. Nosotros somos conscientes que la participación que tenemos en las salas es muy grande, como así también es muy buena la percepción que tienen los clientes de nuestros productos, ya que se encuentran muy conformes y saben que una vez que se instala se impone al cien por cien sin ningún tipo de problema.

Tenemos un producto que recauda, lo cual es fundamental en las salas y tenemos planeado para este año, tratar que sobre la misma base del producto, darle mayores prestaciones, para así ir innovando constantemente, lo cual nuestros clientes nos agradecen.

### **¿Qué es lo esperado para el 2007?**

En 2007 la idea es seguir creciendo en Latinoamérica, donde por lo que va de este año ya hicimos pie en Honduras.

Por otro lado en lo concerniente a ferias, tenemos pensado este año participar

en FADJA Colombia, con la intención de poder hacer contactos en ella, para así desembarcar en países que todavía no lo hemos hecho, como así también participar de Sagse Buenos Aires y dependiendo de cómo nos vaya en Colombia, vamos a evaluar si participamos o no de Sagse Panama; por otro lado, estuvimos visitando la feria de Londres, donde no fuimos expositores, pero si estuvimos presentes e hicimos importantes contactos.

**Electro Chance se caracteriza por ser una empresa que siempre realiza innovaciones ¿Cuál fue el producto más exitoso dentro de lo que fueron las novedades?**

Como comenté anteriormente, Electro Chance esta trabajando muy bien en México y fue en ese país donde desarrollamos un juego exclusivo, ya que en el mismo, la ruleta está prohibida, entonces por este tema de legislación, tuvimos que acomodarnos a este mercado, implementando un producto exclusivo llamado ROLLING DADOS. Este desarrollo ha sido muy bueno y hoy ya contamos con más de veinte máquinas instaladas.

Electro Chance es justamente esto, trata de ser constantemente innovador, como así también, escuchar lo que el mercado necesita, para luego poder desarrollar un gran producto. Hoy en día, somos dentro de Argentina los únicos que hicimos algo así en México, lo cual nos llena de orgullo.

**Hoy en día es fundamental un buen servicio de atención al cliente ¿Cómo se implementa en Electro Chance ese servicio?**

En Electro Chance sabemos que todo buen servicio hace a la confianza del cliente y que todos los productos del mercado son comparados con los europeos debido a la calidad de los mismos, es por eso que para nosotros el servicio de atención al cliente es algo fundamental, y por ello le hemos puesto tanto énfasis en su desarrollo, logrando que hoy sea una de nuestras fortalezas dentro de Latinoamérica, debido a esto, muchos clientes nos eligen no solo por nuestra calidad, sino también por los servicios brindados, en lo cuales contamos con una línea directa las 24 horas los 365 días al año, la cual está dividida en diferentes niveles, dependiendo de la magnitud del reclamo.

**¿Cuáles son los lanzamientos que piensan realizar durante el 2007?**

Este año vamos a tener pequeños lanzamientos, con la intención de darle un plus de recaudación a la máquina, por ejemplo en el 2006 nosotros ya teníamos lanzado e instalado lo que es nuestro sistema biplato, en el cual, con la misma cantidad de puestos de juego, se pueden conectar dos máquinas que juegan en simultaneo (juego con el plato que tengo en mi máquina, mas el segundo plato que tengo en la otra). Este sistema instalado esta recaudando alrededor de un 15 / 20 % más, dependiendo obviamente de la sala. Nuestra intención es darle al operador, todo lo que necesite o pueda necesitar en un futuro, es por eso que este año vamos a estar trabajando mucho en estos lanzamientos.

**Exclusivo Soloazar**

---

Cerrar

www.soloazar.com  
Tel: (54-11-15) 5526-2109  
info@soloazar.com