PROGRAMA DE CANAL

Llevá la robótica a tu región

Requisitos para ser reseller o concesionario de IVIX Robotics



01 / LA OPORTUNIDAD

El negocio y la posventa

Cada equipo requiere acompañamiento comercial y técnico antes y después de la entrega.

01

Venta consultiva

Relevamiento, evaluación y demos en el entorno del cliente.

02

Implementación

Instalación, configuración y capacitación de usuarios.

03

Posventa

Soporte continuo y mantenimiento preventivo y correctivo.

04

Continuidad

Repuestos, consumibles, garantías y gestión de RMA.

El concesionario vende, implementa y sostiene la operación en su región.

02 / REQUISITOS MÍNIMOS

La estructura para empezar

Prever quién vende, quién pone en marcha los equipos y quién sostiene la operación.

01 **1 vendedor**
Prospección, visitas, demos y seguimiento comercial.

02 **1 técnico capacitado**
Puesta en marcha, capacitación de usuarios y soporte local.

03 **Centro técnico**
Espacio para mantenimiento, reparaciones y gestión de RMA.

04 **Logística y transporte**
Manipulación, carga y traslado seguro según el equipo.

05 **1 robot de demo**
Compra de un equipo inicial según el rubro elegido.

06 **Desarrollo regional**
Actividad comercial local y capacitación continua.

≈ 50–500 kg Rango orientativo. Confirmá el peso del modelo para planificar carga, descarga y transporte.

03 / PORTAFOLIO

Verticales de negocio

Elegí el rubro inicial según tus clientes y tu capacidad de servicio.



Limpieza

PUDU CC1 Pro

Retail, edificios
e industria

También: IVIX GS140



Delivery

KEENON DINERBOT T8

Gastronomía, hotelería
y comercios

También: KettyBot Pro, T10



Logística

KEENON S300

Depósitos, plantas
y centros logísticos

También: PUDU T300, T600



Exteriores

PUDU GT5

Mantenimiento de
espacios verdes

También: GT3, GT7



Robótica avanzada

PUDU D9

Aplicaciones
por evaluar

Otros segmentos: atención al público y marketing.

04 / INCORPORACIÓN

El camino a tu primera demo

IVIX acompaña la preparación comercial y técnica antes de salir a ofrecer el equipo.

01 **Visita al showroom**
Conocé los equipos y conversá sobre tu mercado.

02 **Elección del vertical**
Definí el rubro y comprá el primer robot de demo.

03 **Capacitación**
Recibí formación comercial y técnica de IVIX.

04 **Demos en tu región**
Mostrá el equipo y desarrollá tus primeros clientes.



PUDU T300 AMR



PUDU BELLABOT PRO

Respaldo IVIX: capacitación, acompañamiento comercial y soporte técnico y de fábrica.

05 / PRÓXIMO PASO

Visita al showroom

Conocé los robots en funcionamiento y conversá con nuestro equipo sobre el negocio.

La visita es sin compromiso.

Coordiná tu visita

José Hernández 4381, Munro, Buenos Aires

ventas@ivixrobotics.com

www.ivixrobotics.com



PUDU CC1 PRO / IMAGEN DE CATÁLOGO