Origins By AssetFy

Herramientas y equipamiento profesional

Los equipos siguen trabajando después de la venta. **La relación con tu marca también puede continuar.**

Herramientas, soldadoras, compresores, hidrolavadoras, generadores y máquinas de limpieza industrial. Se venden por un mayorista, un punto de venta o un representante oficial que se queda con el cliente, y después trabajan durante años en manos del profesional. Origins suma una capa de información y servicios a cada producto registrado, para que quien lo usa encuentre lo que necesita y tu marca pueda acompañar la posventa junto con tus socios comerciales.

> Para fabricantes, importadores y representantes oficiales que llevan la marca en su territorio y siguen siendo responsables del producto después de la venta.

Indicadores del rubro

Números que lo respaldan.

Tres números del rubro. Bosch, DeWalt, Metabo y Milwaukee ya tienen su programa de registro abierto al profesional.

56%

DE LA FACTURACIÓN DEL GRUPO

Un negocio armado alrededor del registro

Einhell organizó su ecosistema de producto alrededor del registro. Hoy más de la mitad de la facturación del grupo pasa por ahí.

Einhell, informe de resultados 2026

26,6%

MARGEN DE LA POSVENTA

El tamaño del negocio de posventa

Es el margen operativo de la unidad de posventa de Snap-on, que factura más de 1.700 millones de dólares al año. Da la dimensión del negocio, no un resultado del registro.

Snap-on, balance presentado ante la SEC

3 años

DE GARANTÍA POR REGISTRAR

Registrar ya es un gesto aprendido

Bosch extiende la garantía a tres años si el profesional registra la herramienta. Metabo llega hasta seis.

Programas de garantía publicados por cada marca

Estos dos no son datos del rubro sino del mecanismo de registro: del 5-10% de un formulario web se pasa al 20-40% con QR en el producto, y el 12% de quienes registran compra algo en ese momento.

Ese es el punto de partida: el negocio ya está en el rubro y hoy pasa lejos de tu marca. Lo que sigue es cómo Origins lo conecta con vos.

Veribl, promedio entre marcas que usan registro por QR. No es un dato del rubro: es del mecanismo.

Del lado del cliente

Esto es lo que puede encontrar quien usa o gestiona el equipo.

Escanea el QR del equipo y entra a una pantalla con tu marca. Accede a la información definida para ese modelo: documentación con un asistente que responde, garantía con fecha, mantenimiento, repuestos compatibles y canales de consulta.

- **Amoladoras**
- Taladros
- Atornilladores a batería
- Soldadoras
- Compresores
- Hidrolavadoras
- Lavadoras-secadoras de pisos
- Aspiradoras industriales



Entre tu depósito y el que lo usa hay tres manos.

La misma cadena, vista de dos maneras.

	HOY	CON ORIGINS
01 **Tu marca**	Fabricás o importás. Sabés qué y cuánto le entregás a cada socio comercial, porque a ellos les facturás.	Una etiqueta más en tu proceso, y cada unidad sale identificada: tu visibilidad deja de terminar en tus socios comerciales.
02 **Mayorista**	Le vendés por volumen. Sabés cuánto, no adónde fue.	Vendés igual que hoy: la identidad viaja con la herramienta.
03 **Punto de venta**	El mostrador se queda con el vínculo con el comprador.	Cuando el cliente registra, la ubicación de ese mostrador aparece en tu mapa.
04 **El profesional**	Lo usa todos los días. No sabés quién es.	Registra el producto y queda con nombre, ubicación y modelo.
05 **Los años siguientes**	Repuestos, accesorios y reemplazo pasan afuera de tu marca.	Repuestos, accesorios y recompra vuelven a pasar por vos.

HOY

El rastro se corta en el mostrador. Todo lo que viene después sucede lejos de tu marca, aunque sea tu producto el que está trabajando.

CON ORIGINS

Con Origins la línea llega hasta el final. No cambia tu forma de vender ni tu relación con tus socios: cada producto registrado queda vinculado con quien hizo el registro y con las interacciones que vienen después.

Situaciones de tu rubro

Seis momentos que ya conocés, y qué cambia en cada uno.

Ninguno requiere que modifiques tu operación.

Pasan los meses y aparece la consulta

Meses después de la venta, el profesional busca el manual, consulta la garantía o necesita un repuesto. Esa información está partida entre el producto, la venta y tu red de servicio.

Con Origins

El producto registrado queda vinculado con quien hizo el registro y con lo que pasa después. Tus socios comerciales mantienen su rol y tu empresa tiene el contexto para responder.

Vuelve un equipo desde tus socios comerciales

Llega de un mayorista y no hay cómo saber cuándo se vendió, quién lo registró ni si ya hubo un reclamo por esa unidad.

Con Origins

Cada producto tiene su ficha desde que salió del depósito: cuándo se registró, quién lo hizo y qué pasó con esa unidad.

Se gasta una pieza y hay que reponerla

El disco, el carbón o el filtro se reponen con lo que hay a mano. Si esa pieza falla, el reclamo vuelve contra tu marca igual.

Con Origins

Desde el producto registrado, la persona consulta los repuestos compatibles cargados para ese modelo y entra al canal definido para solicitarlos.

Te piden el manual

Lo mandás por WhatsApp o lo buscan en internet y encuentran cualquier cosa. El impreso de la caja hace rato que no está.

Con Origins

El manual vive en el producto: se abre escaneando y siempre es la versión correcta de ese modelo.

El mayorista te hace la reposición

Te pide volumen y esa es toda la señal que llega. Qué línea rota más rápido y dónde no llegaste nunca queda del otro lado.

Con Origins

Los registros te muestran en qué provincia se registra cada línea y dónde hay productos sin un punto de venta cerca.

Sacás una línea nueva

La única forma de contarlo es por tus socios comerciales y por redes. Los que usan tu marca todos los días son justo los que no podés contactar.

Con Origins

La novedad se comunica a las personas que registraron productos relacionados, con el modelo que cada una tiene.

Todo tu catálogo

Un equipo. **Muchos momentos para seguir acompañando.**

Veamos un producto de tu catálogo. La amoladora se vende una vez. El disco, los carbones, el protector y la llave se reponen durante años: cada reposición es un ingreso que puede volver a tu marca, y hoy se resuelve afuera, lo vendas vos o no.



Amoladora angular · 900 W

Línea amoladoras · Serie AM-0947



Disco de corte · DC-115



Disco de desbaste · DD-115



Juego de carbones · JC-09



Protector de disco · PD-115



Llave de brida · LB-02

Cada pieza con su código, su compatibilidad y su momento de recambio. Todo eso vive en la ficha de esa unidad, y lo mismo para cada línea de tu catálogo.

El modelo se carga una vez

Sus repuestos, accesorios y documentación cuelgan de él, y cada unidad que sale al mercado los hereda. Quien escanea una AM-0947 ve el disco de 115 que le sirve y los carbones de su modelo, no los de la máquina de al lado.

Vos ves qué se está reponiendo

Qué línea concentra registros y consultas de repuesto, en qué ubicación y con qué frecuencia. Si los carbones se consultan cada seis meses, esa es una venta que ya tenés en catálogo.

Sabés en qué momento está cada producto

Cuándo se registró cada unidad, cuánta garantía le queda y cuándo suele tocar la reposición de su línea. Eso te deja ofrecer el disco antes de que compre un genérico en otro lado.

Resultados para tu empresa

Lo que vuelve a tu marca. Lo que ganás.

Tu propia base de clientes

Cada registro suma un cliente identificado, con su producto y una vía para volver a llegarle.

La posventa

El repuesto, el accesorio, el servicio y el reemplazo son un negocio que se repite durante toda la vida del producto. Con el parque identificado, esas operaciones dejan de suceder afuera de tu marca.

Una gestión activa de garantías

Qué unidad está cubierta y hasta cuándo, sin reconstruir la venta.

Inteligencia comercial

Qué modelos se registran y en qué ubicaciones, qué líneas generan más demanda de repuestos y dónde tenés clientes sin puntos de venta que los atiendan. Datos propios para decidir dónde sumar un socio y qué línea empujar.

Resultados para tu cliente

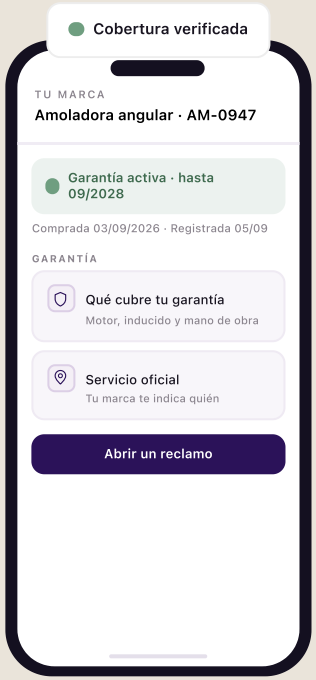
Distintos momentos, tu marca siempre presente.

Quien usa o gestiona el equipo escanea el QR y encuentra lo que necesita en ese momento exacto. Con tu marca arriba.



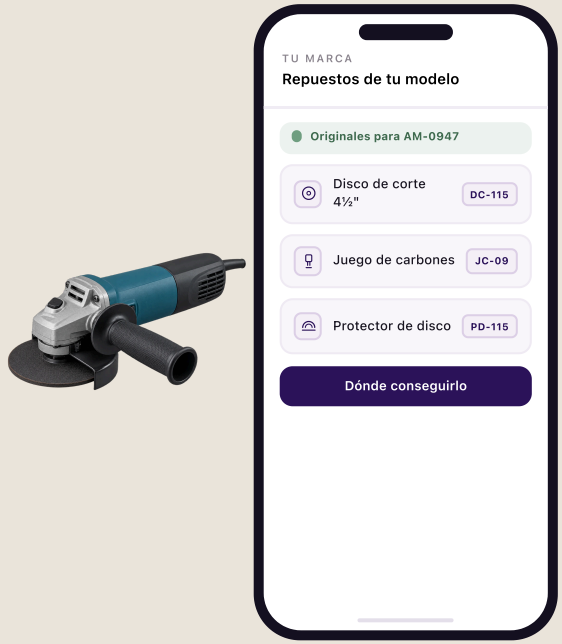
Cuando la estrena

Durante el primer uso accede desde el equipo a la documentación y a las indicaciones definidas para ese modelo, y le pregunta al manual inteligente lo que necesita. Sin buscar un PDF ni esperar a que alguien conteste.



Cuando algo falla

Ve su cobertura con estado y fecha, y abre el reclamo con tu marca sin reconstruir la venta. Origins le acerca tu red de servicio con el contexto completo; dónde repara lo sigue eligiendo él.



Cuando se le gasta el disco

Consulta cuál es el repuesto original compatible con su modelo y entra al canal de compra o solicitud de tu marca, en el mismo lugar donde entró a buscar el manual. Aparece como ayuda, no como interrupción.

Origins
By AssetFy

La información está.
Origins la conecta.