

Capacitación de GeoVision en Simicro

Soluciones integrales en control de acceso

Nuevas tecnologías y líneas de productos fueron el motivo de un seminario en Simicro, una de las más reconocidas distribuidoras del mercado argentino. Santiago Paterson, Director general, y Laura Bollotta, responsable de Marketing y comunicación, cuentan sobre los proyectos de la empresa.



En la sala de capacitación de Simicro se llevó a cabo el seminario "Soluciones integrales en control de acceso" de GeoVision. La presentación incluyó un amplio temario, cuyos puntos esenciales estuvieron centrados en los conceptos básicos para el diseño de un control de acceso: los nuevos controladores y familia de dispositivos de GV, las posibilidades que ofrece el software GeoVision para el control de acceso y la aplicación de productos y soluciones que hayan resultado en casos de éxito. El último tramo de la jornada estuvo destinado a la demostración de uso de los dispositivos descriptos y a la implementación de soluciones complementarias, entre las que se cuentan las múltiples aplicaciones GeoVision, que incluyen soluciones para el sector bancario, para comercios y servicios minoristas de servidores en la nube.

Entre los casos de éxito, se citaron instalaciones en escuelas, entidades bancarias, edificios inteligentes y salas de juego (bingos y casinos), entre otras implementaciones. En cuanto a los productos, se presentaron tanto las distintas series de cámaras, que incluyen productos entry level, profesionales y de alta gama, como las lectoras y unidades que conforman un sistema de control de acceso. Finalizado el evento, se sorteó entre los asistentes un módulo autónomo que integra la familia de productos de GeoVision, cuyo ganador fue David Romero, integrador de sistemas de seguridad y cliente de la compañía.

"Estamos muy conformes con la convocatoria y la respuesta de nuestros clientes, que de manera activa participaron del evento. Esta capacitación no solo se trató de proporcionar al insta-

lador e integrador información acerca de las novedades de GeoVision, sino que fue también una forma de reafirmar el compromiso del distribuidor y el fabricante para con los usuarios, proponiendo nuevos productos y tecnologías que les permitan crecer en su negocio", explicó Santiago Paterson, Director general de Simicro.

"Este tipo de acciones se verán reforzadas en lo que queda del año, en distintas modalidades, buscando acercarle a cada uno de nuestros clientes el material necesario para que puedan ampliar sus conocimientos de los nuevos productos. Siempre estamos abiertos a la consulta puntual, promoviendo el desarrollo profesional y económico de nuestros clientes" señaló, por su parte, Laura Bollotta, responsable de Marketing y comunicación de la distribuidora.

– ¿Cuál es el camino que eligieron para fortalecer el contacto con sus clientes?

Santiago Paterson: Una de las herramientas más importantes es la capacitación y por ese motivo llevamos a cabo el seminario junto a GeoVision. También estamos trabajando en el rediseño de la página web, adecuándola a las necesidades actuales de comunicación y dotándola de diferentes herramientas multimedia profesionales, entre ellas un medidor de lentes y un calculador de ancho de banda, para facilitar la tarea de distribuidores e instaladores. Estamos trabajando para incorporar más recursos de este tipo, que irán surgiendo del intercambio de experiencias y diálogo que mantenemos con nuestros clientes. También estamos programando nuevos encuentros con las distintas marcas que representamos y la idea es organizar en poco tiempo un seminario sobre productos de incendio e intrusión, para lo cual ya estamos trabajando con nuestras representadas. La intención es seguir afianzando el contacto con el sector, el camino que la empresa siempre recorrió y que tan buenos resultados arrojó tanto para nosotros como para nuestros clientes.

– ¿Cómo está hoy la relación con sus representadas?

Santiago Paterson: Siempre mantuvimos intactas las relaciones comerciales con nuestras marcas. Cada uno de nuestros proveedores reafirma el apoyo en la empresa y sigue confiando en Simicro, producto de nuestra trayectoria como distribuidora de sus productos y el trabajo conjunto que se ha hecho para posicionarlas en el mercado argentino. La relación comercial con proveedores estratégicos como GeoVision, LG, Flir, Hochiki y Risco, por citar las principales marcas, sigue vigente.

Laura Bollotta: Seguimos manteniendo nuestras marcas insignia y eso es una buena señal, tanto para nosotros como para nuestros clientes. Siempre tuvimos bien en claro que mantener esas relaciones y fortalecerlas es fundamental para Simicro, como lo fue en etapas anteriores de la empresa.



Laura Bolotta

David Romero (integrador)

– ¿Están pensando hoy en incorporar nuevas representaciones?

Santiago Paterson: Estamos pensando, principalmente, en estrategias para el relanzamiento de cada una de las marcas que distribuimos; y estamos trabajando muy fuerte para volver a posicionar a una de las insignias de la empresa: los productos Videoman.

Laura Bollotta: Hoy, a través de las marcas representadas, tenemos cubierto un espectro bastante amplio del mercado de la seguridad electrónica. Sin embargo, estamos trabajando fuertemente en nuevas alianzas, tratando de generar las oportunidades para que marcas que hoy no están en Argentina estén presentes a través de Simicro.

LOS CLIENTES

Una de las principales características de Simicro a lo largo de su historia ha sido la atención al cliente. A través del servicio personalizado, el asesoramiento y el acompañamiento en los proyectos, la compañía ha generado un vínculo indisoluble con los integrantes del sector. “Esa sinergia no se perdió y queremos potenciarla. Por eso es que estamos trabajando en nuevas capacitaciones y mejores herramientas para que nuestros clientes sepan que estamos para apoyarlos, para ayudarlos en sus proyectos”, comentó Bollotta.

“Seguimos trabajando para el cliente, tratando de sumar nuestros conocimientos como valor agregado a cada uno de los productos que ofrecemos. El cliente sabe que cuenta con Simicro como aliado a la hora de proyectar una instalación o una obra. Nosotros no queremos quedarnos solo con eso: queremos hacerles saber que, efectivamente, vamos a acompañarlos. De eso se trata un poco esta etapa: de decirle al cliente que estamos, que segui-

mos ofreciendo productos reconocidos, de primeras marcas; que los conocimientos en tecnología adquiridos a lo largo de los años están a su disposición. Que continuamos –como siempre– trabajando para la proyección de Simicro como referente del sector”, concluyó Santiago Paterson.

PRINCIPALES MARCAS

- LG: empresa fabricante de cámaras de CCTV.
- GeoVision: soluciones completas para videovigilancia, que incluyen placas de video, cámaras y almacenamiento. Control de acceso.
- Risco Group: referente mundial de la industria en sistemas y dispositivos contra intrusión.
- Hochiki: fabricante de paneles de alarma contra incendio con distintas tecnologías y múltiples posibilidades de aplicación.
- Flir: uno de los referentes mundiales en tecnología termal. Ofrece también cámaras convencionales.
- Flex Watch: cámaras y domos de variada resolución. Cámaras móviles. ■



Santiago Paterson
Director general

PRINCIPALES RUBROS

- Control de acceso.
- Videovigilancia.
- Intrusión.
- Almacenamiento.
- Accesorios.
- Incendios.
- Conectividad.