

El futuro del mercado de alarmas

Evolución tecnológica y nuevas demandas

El vacío de normas o leyes que regulan la actividad y el retraso de la implementación de las nuevas tecnologías IP, sumado a un consumidor que hoy exige otro tipo de productos, dificultan el crecimiento del mercado. Proponemos aquí un análisis del futuro de las alarmas teniendo en cuenta al cliente final.



Lic. Diego Madeo
Gerente comercial &
MKT Latinoamérica Alonso Hnos.
diego.madeo@alonsohnos.com

El mercado de consumo está cambiando, y en consecuencia el esquema tradicional del negocio también: por un lado, las empresas de monitoreo que demoran sus decisiones estratégicas respecto a la renovación de los productos y servicios que ofrecen, y por otro, canales de distribución que se profesionalizan para competir en un mercado en donde los instaladores son cada vez más numerosos y exigen otro tipo de servicio a la hora de comprar. Estas empresas distribuidoras con gerencias dinámicas e innovadoras ofrecen stock permanente, soporte técnico diferencial, capacitaciones, certificaciones de productos, reparaciones en el menor tiempo posible, entre otros factores que influyen a la hora de decisión de compra.

Con certeza, la innovación tecnológica en estas empresas ha transformado no solo la capacidad de oferta de productos, sino también la manera de interactuar con los clientes, la comunicación, la logística y la cadena de un rápido abastecimiento por parte de los fabricantes, impulsando el crecimiento de este segmento.

NUEVAS TENDENCIAS TECNOLÓGICAS IMPULSAN NUEVOS PRODUCTOS

Sin dudas, en términos de tecnología de intrusión, los últimos cuatro años fueron claves para dar comienzo a la utilización de nuevas versiones de productos que tienen la posibilidad de conectarse a la nube brindando así otro tipo de servicio. Los instaladores prefieren diferenciarse con productos conectados a internet, porque además, es lo que el consumidor final está demandando. Productos más simples de



instalar, programar, operar y con mayores prestaciones que los tradicionales, estamos hablando de alarmas que brindan una experiencia de usuario diferente y más amigable.

Muy probablemente, en el corto plazo, estas nuevas versiones de paneles de alarmas darán paso definitivo a una generación de productos que permitan un servicio de monitoreo incomparable a lo que hoy conocemos, e incluso otro tipo de seguridad combinada con la automatización del hogar.

Con certeza, estamos transitando un estadio que rompe con los esquemas tradicionales de monitoreo y abre un nuevo panorama para la industria del automonitoreo, combinada además, con la simplificación extrema de instalación y programación, dando así paso al DIY (Do It Yourself), hágalo usted mismo.

En efecto, todos estos cambios están abriendo nuevos panoramas de negocios y en consecuencia están comenzando a definir una mayor participación de mercado de las alarmas en segmentos antes no explorados, significa más clientes potenciales con otras necesidades y con niveles diferentes de seguridad a los actuales.

SEGURIDAD EN EL HOGAR, DEL MODELO "PASIVO" TRADICIONAL AL MODELO "INTERACTIVO"

Han pasado más de 25 años desde que los sistemas de alarmas domésticos se masificaron gracias a la llegada de empresas internacionales de monitoreo en Latinoamérica, asimismo la inclusión de los primeros microprocesadores en los paneles de alarmas permitieron también mejores prestaciones, procesos de fabricación más eficientes y ventajas en términos de costos. Sorprendentemente, este periodo tan extenso sin un cambio significativo de tecnología en paneles de alarma, marcó bajas tasas de crecimiento que perduraron por más de dos décadas, con un desarrollo del negocio muy bajo si lo comparamos con el circuito cerrado de televisión y la evolución del video analógico al digital.

Este periodo fue caracterizado fundamentalmente por el "rol pasivo" en la vida de los usuarios de alarmas, teclados de comando comúnmente difíciles de comprender lo que llevó a una consecuencia inmediata: el uso limitado de la alarma basado en la simple activación y desactivación. De aquí se desprende el rol pasivo que

por años las personas tuvieron con su sistema de alarma y la baja motivación de uso, si sumamos a todo esto el miedo a las falsas alarmas por malas instalaciones, un vínculo bastante alejado de lo práctico y funcional.

Como mencionamos, la tecnología tuvo un cambio basado en la conexión del panel a internet, y este cambio tecnológico fue acompañado con la mejora de las comunicaciones en la nube, que son hoy más eficientes, y posibilitaron la evolución de un producto diferente en donde el usuario cumple un rol diferente en el uso de un panel de alarma, hay una transformación del rol pasivo al activo. De esta manera, el usuario accede a la alarma en cualquier momento y lugar a través de su propio teléfono móvil, y lo hace desde una interfaz muy íntima como es el celular: hoy es parte de nuestro cuerpo, vivimos pegados a ellos y probablemente sea lo primero y lo último que veamos cada día. Con un dispositivo tan íntimo, la relación de la alarma con el usuario ha cambiado por siempre. Entonces, a partir de que podamos entender esto como consumidores, será distinto el enfoque comercial que le darán las empresas en la venta y servicio de un panel de alarma.

AUTOMATIZACIÓN DEL HOGAR, UNA REALIDAD HOY POSIBLE

Mientras que las funciones de una alarma basada en la nube están impulsando la penetración de los sistemas de seguridad, la funcionalidad que se complementa para agregar valor a las ventas es la automatización del hogar. Con las aplicaciones de seguridad en los teléfonos inteligentes, se completa al uso del sistema la automatización, que es otro factor relevante a la hora de instalar, otorgando así funcionalidades ampliadas sin mayores costos adicionales. Las aplicaciones proporcionan un único punto de control para iluminación, motores, riego del jardín y todo aquello que podamos comandar a distancia o de manera programada teniendo en cuenta días de la semana y horarios.

EL CONSUMIDOR TIENE EL PODER

Esta nueva generación de consumidores demanda sistemas de seguridad más sofisticados y se animan a la tecnología, no le temen y exigen más. La transformación tecnológica, social, cultural y el hecho de que la digitalización ha empoderado al consumidor está obligando a las empresas a renovar

no solo los equipos ofrecidos sino también el tipo de servicio que brindan, que solo es posible con software de monitoreo modernos y paneles que puedan operar en la nube.

Por primera vez y después de muchos años, estamos en presencia de un cambio que debe ser acompañado en la industria de las alarmas domiciliarias y en este sentido Alonso Alarmas acompaña a cada empresa a transitar un camino diferente con más tecnología y un soporte técnico diferencial.

Debemos comprender que el paradigma tecnológico está cambiando hacia un conjunto de dispositivos más conectados y esta tecnología móvil está afectando las estrategias empresariales actuales y por ende el mercado deberá estar atento a las oportunidades que emergen de la innovación con el uso de las apps. Todo está cambiando a nuestro alrededor, las empresas deben adelantarse y adaptarse a esos cambios. Ya no basta con estar, para poder competir es necesario definir una estrategia diferente que involucre múltiples canales de comunicación, entre ellos el mobile y con ello nuevos servicios que las nuevas tecnologías como la de Alonso Alarmas hoy pueden brindar. ■

Sumate a la comunidad virtual
más importante dedicada a
los Sistemas de Seguridad



Negocios de Seguridad

Unite ahora entrando
en www.rnds.com.ar
haciendo click en
la solapa **FORO**



Powered by

