



*Dialer recientemente dio a conocer al público su nuevo slogan "Dialer 100% renovado", en el cual los integrantes de la empresa estuvieron trabajando de manera muy intensa en los últimos meses.*

## Dialer 100% renovado

### - ¿Qué significa el slogan 100% renovado?

- Este slogan sintetiza a nuestro entender todos los cambios que venimos gestando en estos meses y que logramos que se concretaran en este momento.

### - ¿A qué aspectos refieren estos cambios?

- Uno de los aspectos más importantes es la incorporación de nuevas líneas de productos, pues vivimos hoy una ampliación exponencial de nuestra oferta. Desde 1996 venimos trabajando en el rubro "video" pero, siguiendo la lógica del mercado internacional, quisimos darle la importancia que se merece a esta revolución digital que estamos comparando. Es así que, actualmente, contamos con una participación del mercado muy alta en la provisión de sistemas de video digital, compuesto por placas para grabación, cámaras IP y grabadores autónomos. Asimismo, ofrecemos más de 20 alternativas en placas y otras tantas en cámaras IP, fenómeno que implicó un crecimiento sostenido en nuestra línea de video.

### - ¿Que otras novedades ofrecen?

- Con respecto al rubro control de accesos venimos trabajando desde el 2000 pero hoy vemos plasmada la realidad de presentar productos de fabricación propia, diseñados desde nuestra experiencia y contando con un departamento de desarrollo y producción al que se equipó con máquinas de montaje SMD y de soldado de última tecnología. También se tomó la representación de una de las empresas líderes en accesos, **Soyal Technology Co.**, de origen taiwanés, que permite completar la línea. "Comunicaciones" es otro rubro incorporado en los últimos tiempos en el que se trabaja una línea de equipamiento para telefonía y grabación de audio así como todos sus accesorios.

### - ¿El cambio de edificio los ayudó en esto?

- Por supuesto. El año pasado logramos mudarnos a esta nueva sede propia, que cuenta con más de 500 metros cuadrados de superficie. Esto nos permitió destinar un espacio a la capacitación, dictando cursos a nuestros clientes. Actualmente, en forma semanal y en nuestra sede, ofrecemos capacitación en sistemas de video, video digital, cámaras IP, sistemas contra intrusión y control de accesos. Además, para acercar esta posibilidad de capacitación a nuestros clientes en su respectiva zona, es que estamos dictando seminarios en ciudades del interior, tanto en hoteles -invitando a todo el gremio de la región- como "in company", reuniendo tanto al

personal de las distintas áreas como a clientes a los que ellos quieren acercarle la nueva tecnología.

### - ¿Cuáles son las premisas en las áreas comercial y técnica?

- Con la especialización del equipamiento ofrecido creemos que es necesario contar con un área comercial con personal muy profesional y en ese sentido estamos muy orgullosos del equipo que pudimos armar. Para acompañar al área comercial se formó un departamento de soporte altamente capacitado, lo cual permite a nuestros clientes introducirse en las nuevas tecnologías sabiendo que está acompañado, que lo vamos a guiar, que no va a estar solo cuando le surjan las dudas lógicas al enfrentarse con este mundo de la computación que hasta hace unos años estaba totalmente separado de la seguridad electrónica.

### - ¿Cómo puede un potencial cliente obtener información de Dialer?

- Trabajamos mucho en la renovación de nuestro sitio web, [www.dialer.com.ar](http://www.dialer.com.ar), en el que además de toda la información particular de nuestros productos, se mejoraron algunas secciones como la de preguntas frecuentes y se confeccionaron distintos informes técnicos para ayudar a profesionalizar a nuestros clientes. También vamos a organizar foros porque en video digital vemos que las consultas se repiten y puede ser útil para quien recién empieza ver las experiencias. Además, estamos orgullosos de haber realizado la primer versión impresa de un catálogo con información técnica y productos a todo color con la intención de darle una herramienta de consulta a instaladores y empresas del gremio teniendo descripción, fotografías y precio de los productos que ofrecemos.

### - ¿Cuál sería la síntesis de la actualidad de Dialer?

- Estamos renovándonos día a día y nuestra intención es que estos cambios no sólo nos ayuden a nosotros. Queremos y creemos que estos cambios son beneficiosos para nuestros clientes ya que sin ellos no podríamos haber llegado a donde hoy estamos. Aprovechamos también para invitar a aquellos profesionales que aún no nos conocen a probar nuestros servicios. Sabemos fehacientemente que la única manera de poder probar nuestra capacidad es conociéndonos.



Enzo Martoccia  
Desarrollo de Negocios de Dialer

Para mayor información:

**Dialer Seguridad Electrónica**

La Rioja 827 (C1221ACG) C.A.B.A.

Tel./Fax: (54 11) 4932-3838

e.mail: [ventas@dialer.com.ar](mailto:ventas@dialer.com.ar)

Página web: [www.dialer.com.ar](http://www.dialer.com.ar)