

El titular de T.E.S., Fidel Martínez, explica las ventajas de comercializar e instalar productos de la línea Panasonic, una marca que está en plena etapa de relanzamiento en nuestro país.

Por qué instalar un CCTV Panasonic

- ¿Cuánto hace que Tecnología en Seguridad distribuye productos Panasonic?

- Somos sus distribuidores desde el año 2002 aproximadamente. Empezamos vendiendo cámaras analógicas, luego incorporamos cámaras IP **Panasonic** y actualmente queremos comercializar toda la línea de CCTV.

- ¿Hacia qué mercado apuntan con estos productos?

- En primer lugar vamos a trabajar en conjunto con el gremio en algunos proyectos, somos los primeros que sabemos como sumar al gremio sin competir con ellos. Es más, si en alguna obra nos encontramos con un distribuidor nuestro nos aliamos para sumar esfuerzos. Por supuesto queremos ofrecerle los mejores equipos al gremio y ayudarle a hacer su propio proyecto como lo hemos hecho siempre.

- ¿Por qué considera que el usuario debe optar por un equipo Panasonic?

- El gremio está acostumbrado a vender equipos económicos importados de Asia, muchas veces por una cuestión de facilidades y comodidad. Sin embargo, el mercado está cambiando y fundamentalmente los clientes están cambiando, están comprando mejor, no quieren adquirir un producto o sistema y que a los seis meses no funcione más la cámara, por ejemplo. Por ese motivo nosotros creemos que pagar por un producto de primera marca como **Panasonic** un precio razonable será el camino. Al distribuidor o representante de una firma hay que enseñarle a vender un equipo de mayor valor y de mejor calidad que el que está comprando, lo cual será de beneficio para él y sus clientes. Es importante, en esta campaña



Fidel Martínez, titular de Tecnología en Seguridad SRL

hay que poner a disposición del distribuidor folletería, catálogos de productos y un showroom para demostración, para poder demostrarle al cliente cuales son las diferencias entre una marca y otra.

- ¿Cuál es la estrategia de T.E.S. para este relanzamiento de Panasonic en Argentina?

- Trabajaremos con una variedad de productos **Panasonic** tanto analógicos como IP. Es decir que el distribuidor tendrá a su disposición una línea completa de productos: desde una cámara hasta una matriz de hasta 8000 cámaras, domos exteriores, interiores, cámara IP, domos IP, etc. Y toda la capacidad técnica para el diseño de cualquier proyecto llave en mano.

- Por su gran variedad, ¿cómo harán conocer toda la línea de productos Panasonic?

- Realizaremos cursos y seminarios de capacitación dirigidos a instaladores para toda la línea de equipos analógicos e IP en *Tecnología en Seguridad* y en *Panasonic Argentina*, y también lo haremos a nivel Regional a nuestros distribuidores.

- ¿Cuál será la garantía de los productos para los clientes?

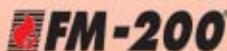
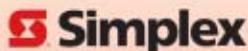
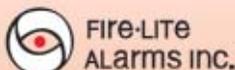
- La garantía será de dos años pero será muy importante la capacitación para la instalación de los mismos.

- ¿Cuál cree que será el crecimiento de Panasonic como marca en el mercado nacional?

- Estamos seguros que la línea CCTV **Panasonic** crecerá como ninguna otra en el mercado. Será un crecimiento paulatino, pero en el transcurso de un año la línea estará muy bien consolidada aquí, con una fuerte presencia.

SISTEMAS DE PROTECCIÓN CONTRA INCENDIO

TECNI TOTAL S.A.



- Ingeniería, Proyectos y Obras
- Sistemas de Detección y Alarmas
- Sistemas Automáticos de Extinción
- FM-200, CO2, INERGEN, FE-227
- Salas de Bombeos, Sprinklers Red de Hidrantes
- Servicio Técnico