

Maynar S.R.L.

Entrevista a Augusto Makar

Reconocida en el mercado a través de los sistemas Lenox para control de acceso y presentismo, la empresa potencia a Tanyx como unidad de negocios especializada en productos para seguridad electrónica aliada a marcas como Foscam, Dahua, Qihan y, recientemente, Wisnetworks.



MAYNAR S.R.L.

+54 11 4108 8400

info@sistemaslenox.com.ar

www.sistemaslenox.com.ar

Maynar S.R.L., empresa argentina con más de quince años de trayectoria en el mercado, está dividida en dos unidades de negocios bien diferenciadas: por un lado Lenox, empresa dedicada especialmente en el desarrollo de software para el control de personal, acceso, visitas y videovigilancia, que tiene previsto seguir desarrollando nuevas aplicaciones para la seguridad electrónica en los próximos años siempre agregando valor no solo con software sino con su servicio de preventa, postventa, instalación y soporte técnico.

“Hace seis años presentamos al mercado Tanyx, una unidad de negocios cuyo objetivo es proveer sistemas de seguridad electrónica a nuestros distribuidores e instaladores a lo largo de todo el país, para lo cual los estamos visitando en forma personalizada con la finalidad de que prueben nuestros productos y, a su vez, establecer una relación de confianza con ellos”, explica Augusto Makar, Gerente operativo de Maynar, acerca de la conformación de la empresa.

En cuanto a las marcas que representa Tanyx se encuentra Foscam. “Hace más de cinco años que trabajamos estos productos y nos dieron realmente muy buen resultado. Recientemente incorporamos a nuestras oferta de CCTV las marcas Dahua y Lenox by Qihan), ambas con excelente relación precio-calidad para nuestros instaladores y distribuidores”, señala.



– ¿Cuál fue la última incorporación de la empresa?

– Para poder brindar una solución de videovigilancia más completa sumamos a nuestros productos toda la línea de dispositivos para conectividad inalámbrica de Wisnetworks, una marca que ya es ampliamente conocida en los mercados asiático y europeo y esperamos posicionarla en nuestra región. Se trata de productos de excelentes prestaciones, compatibles con otras marcas del mercado, por lo que estamos seguros de que vamos a instalar el conocimiento de marca de manera muy rápida.

– ¿Solo distribuyen productos o participan de manera directa en las instalaciones?

– Con la marca Lenox nos enfocamos en empresas de mediano y gran tamaño, brindando soluciones para el control de asistencias y acceso con instalación y soporte técnico constante. Tanyx se enfoca en distribuidores, instaladores, integradores y en menor medida al consumidor final. Para poder lograr la convivencia sana de esa multiplicidad de clientes lo que hacemos es diferenciar precios por categoría, con lo cual no estamos compitiendo con nuestros clientes por una misma venta.

– ¿Cuáles son las principales estrategias para posicionar las marcas?

– Este año estuvimos haciendo presentaciones con buenos resultados en el interior argentino, que repetiremos en los próximos meses y seguramente planificaremos también para el próximo. No programamos grandes eventos sino que buscamos un contacto más personal con aquellos pequeños distribuidores del interior que buscan crecer en la distribución de productos con una marca confiable y el aval de una empresa de trayectoria. Nuestra intención no es, por el momento, hacer roadshows de gran convocatoria sino más bien enfocarnos en un contacto más personalizado, que nos permita el conocimiento mutuo para poder establecer relaciones comerciales basadas en la confianza y apostando al largo plazo.

– ¿Qué tecnología encontraron que tuvo mayor recepción?

– Sin dudas, todo lo que tiene que ver con la tecnología IP. Si bien los productos IP ya llevan varios años en el mercado, y a través de distintas marcas, no es tan frecuente el contacto del instalador o distribuidor del interior del país con este tipo de productos. Por otra parte, lo que contribuye a la



difusión es poder ver el producto, probarlo y hablar con el distribuidor para conocer más acerca de la marca.

– Una vez establecida la distribución, ¿cómo instrumentan la capacitación y el soporte?

– La capacitación a nuestros clientes es constante, ya que siempre el contacto se establece a través de un asesor técnico con amplios conocimientos del producto. Además, ofrecemos capacitaciones en modalidad webinar y estamos armando capacitaciones presenciales para el próximo año. La idea es continuar posicionando nuestras marcas a través del contacto personal con nuestros clientes para luego, sí, armar una estrategia de comunicación más masiva. Por otra parte, contamos con el completo apoyo de cada una de las marcas que representamos, tanto desde el aspecto técnico como desde el marketing, para poder consensuar estrategias conjuntas.

– ¿Ven un crecimiento en el mercado?

– Sin dudas es un buen año. Después de algunos inconvenientes que pasó

nuestro sector en general, muchos de los cuales pudimos salvar gracias a la planificación, se nota un crecimiento general de la actividad. Aumentó el número de consultas y se potenciaron las ventas, aunque todavía estamos lejos de períodos anteriores de la industria. No podemos quejarnos, de todas maneras, ya que vemos una curva de crecimiento leve pero sostenida, lo cual es muy importante. Afortunadamente siempre pudimos organizarnos para poder responder con stock a las demandas de nuestros clientes, lo cual nos dió una base de sustento que nos permitirá crecer en los próximos meses.

– ¿Cuáles son las expectativas como empresa?

– Maynar comenzó hace más de veinte años con alarmas para autos y pre-

tendedores telefónicos. Hace diez años que trabajamos con los relojes Lenox, marca que ya está plenamente posicionada en el mercado. Si bien llevamos algunos años trabajando, notamos que este año que con la incorporación de la unidad dedicada a seguridad electrónica y de marcas como Wisnetworks, Dahua y Lenox by Qihan, sumadas a Foscam, podemos fortalecer un sector altamente competitivo. El nombre de cada una de nuestras representadas habla a las claras de la importancia y responsabilidad que tiene para nosotros el sector; nos sentimos reconocidos como empresa al poder contarlas entre nuestros productos. Creemos que las condiciones están dadas para que el crecimiento, tanto del mercado como de la empresa, continúe por este camino. ■

LENOX, TECNOLOGÍA DE AVANZADA

Lenox tiene, en el mercado argentino, una imagen de tecnología de avanzada en electrónica que ofrece al sector productos de probada calidad. Entre ellos:

- Relojes de control de personal por proximidad, huella dactilar y reconocimiento facial.
- Controles de acceso por proximidad, huella dactilar y reconocimiento facial.
- Controles de ronda por proximidad.
- Cerraduras electromagnéticas y accesorios varios.

Maynar S.R.L., distribuidora de la marca, ofrece a sus clientes:

- Departamento de Desarrollo de software: prioriza en las implementaciones los requerimientos de los clientes a fin de disminuir sus tiempos y costos operativos, aumentando así la eficiencia y mejora continua.
- Departamento de Ventas: permanentemente capacitado, colabora orientando al cliente a elegir el producto que mejor se adapte a sus necesidades.
- Departamento de Instalaciones: brinda servicios integrales al cliente, apoyo técnico y soporte logístico con soluciones y diseño para cada caso particular.
- Departamento de Soporte técnico y posventa: personal debidamente entrenado proporciona asistencia, servicio o información, ayudando al usuario a resolver dudas o capacitándolo en el uso de los equipos, tanto en modalidad online como por línea telefónica.

