

Nuevo showroom de alta tecnología

Getterson abrió su espacio Dahua

Ante un centenar de invitados, el mayorista abrió las puertas del local interactivo dedicado exclusivamente al fabricante chino. El espacio, ubicado junto al emblemático edificio de Getterson, cuenta con todas las soluciones Dahua en funcionamiento. La palabra de los protagonistas.



El 23 de mayo Getterson Argentina inauguró su local especializado en productos y soluciones Dahua, ubicado en Avenida Corrientes 3264 de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina, junto al emblemático edificio del distribuidor. En el flamante showroom se exhiben en funcionamiento las propuestas de la marca, lo cual es sin dudas un recurso de gran valor para los técnicos e instaladores de la marca, que pueden acceder así a la demostración de los productos y al soporte técnico calificado de la compañía.

Con la presencia de los ejecutivos de Dahua en Argentina Kathleen Zhang, Felix Zhu, Mariano Bisarello, y Victoria Chen; los directivos de Getterson David y Walter Chaio y el personal de Getterson especializado en la marca, Aníbal García, Cristian García y Rubén Chanuar, se llevó a cabo la presentación oficial del nuevo local, del que participaron un centenar de clientes e invitados.

Walter Chaio, Presidente de Getterson Argentina, expresó al respecto que como empresa "tenemos el placer de presentar oficialmente en nuestra casa a la marca Dahua, reconocida internacionalmente y con un portfolio de

soluciones altamente competitivo. Este nuevo showroom representa un espacio de negocios ideado exclusivamente para brindar un servicio superador a nuestros clientes".

Por su parte, Kathleen Zhang, Gerente de Dahua Argentina, agradeció el esfuerzo de Getterson en la apertura del nuevo showroom. "Getterson es nuestro distribuidor oficial, es importador directo y lo consideramos un socio estratégico de nuestra compañía. Confiamos en que su trayectoria y profesionalismo

puedan satisfacer todas sus necesidades de seguridad electrónica, tanto en equipos como en soluciones completas", expresó la directivo del fabricante chino.

"Compartimos el objetivo de ofrecer los mejores productos, soluciones y servicios, brindándoles a los usuarios y distribuidores más beneficios y acompañándolos en su crecimiento", concluyó Zhang.

Tras una breve demostración de las tecnologías más destacadas de la marca, Aníbal García, Gerente de Proyectos de





Getterson expresó: "Estamos en presencia de tecnologías de vanguardia que cubren todos los ámbitos de la seguridad electrónica, tanto en sistemas para videovigilancia, como para control de accesos, y en equipos para móviles".

Acerca de las posibilidades que ofrece la marca, García destacó que es una pieza fundamental "la integración de los sistemas a través de un gerenciamiento central de los dispositivos, lo que permite aplicar a todos los equipos en un solo software. Se trata de tecnología de punta que sumada al expertise y el camino transitado por Getterson se consolida en el mercado liderando su segmento", concluyó.

Con más de medio siglo de presencia en el mercado, Getterson cuenta con personal de amplia trayectoria en la seguridad electrónica, de sólidos conocimientos técnicos y con la capacidad necesaria para brindar el asesoramiento que el cliente necesita en emprendimientos de variada envergadura. "Otra de las ventajas como empresa es que ofrecemos a nuestros clientes todo el compromiso de nuestros técnicos, abocados a cada equipo y solución Dahua que integra nuestro portafolio de solu-

ciones. Es un respaldo técnico para la cobertura de la garantía y reparación", agregó Cristian García.

CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO

En el nuevo espacio Dahua, de ciento treinta metros cuadrados, el integrador o instalador puede interactuar con los productos o asistir con sus clientes para ofrecer una demostración en vivo de los mismos. Como lo explicó García, "la tecnología avanza tan rápido que los productos evolucionan día a día. Hay soluciones en las que es necesario conocer el funcionamiento de los productos antes de venderlos. Por ello, nuestra visión es que este showroom con los productos instalados y en funcionamiento sirva para que el cliente que lo desee se acerque e interaccione con las tecnologías y obtenga una idea clara y práctica de lo que quiere comercializar o implementar en sus proyectos, compare soluciones y de esa forma seleccione de manera eficiente la que mejor se adapte a sus requerimientos".

RESPALDO AL 100%

"Como empresa respaldamos totalmente al integrador pero no somos

parte del final del proyecto. Si es necesario también lo acompañamos económicamente, apoyando la concreción de la obra más allá de sus dimensiones", explicó Aníbal García acerca de la relación entre el distribuidor y sus clientes.

Getterson brinda garantía y servicio posventa sobre el cien por ciento de los productos que comercializa. Así lo aseguró Walter Chaio: "independientemente del producto, más allá de la fábrica y de cualquier situación que pueda presentarse, en Getterson estamos comprometidos a proveer todo el respaldo de las proyecciones y líneas de productos que proponemos al mercado como negocio".

"A través del tiempo vamos a estar ofreciendo respaldo a lo que ofrecemos. Siempre, ante cualquier situación vamos a buscar una solución: si no tenemos un repuesto ofrecemos un producto nuevo para reemplazar el dañado y aún si no contamos con ese producto en stock lo reemplazaremos por el siguiente superior de la línea. Siempre nos brindamos al cliente, esa es nuestra política y las que no permitió mantenernos a lo largo de todos estos años de trabajo", concluyó Chaio. ■

