

Una empresa en constante evolución

Fiesa S.R.L.

Nuevas líneas de productos, calendario de capacitación y un nuevo showroom interactivo, algunas de las novedades de la empresa para el 2018. A punto de cumplir 20 años en el sector, Fiesa continúa planteándose nuevos desafíos y proponiéndole al profesional más opciones.



FIESA S.R.L.

+54 11 4551-5100
www.fiesa.com.ar
/FIESA.com.ar
@FIESASRL
/FIESAtv

Fiesa, empresa importadora y distribuidora oficial de marcas de primer nivel como Hikvision, Paradox, ZKTeco, Cofem y Takex, entre otras, apuesta a la calidad de sus productos y el compromiso con sus clientes para su continuo crecimiento, al que apuntalan con un amplio catálogo y stock permanente de productos. La compañía se distingue por la calidad del servicio técnico, su laboratorio de reparaciones y el asesoramiento pre y posventa.

“Gracias a nuestros valores hemos generado relaciones estables y duraderas con las importantes empresas que distribuimos y con todos nuestros clientes. Relaciones de negocios y de amistad que nos han visto crecer juntos”, explican desde la dirección de la Fiesa acerca del presente de la compañía.

A lo largo de su trayectoria, la empresa ha brindado asesoramiento técnico y comercial en proyectos para entidades bancarias, entre las que se encuentran los bancos Galicia, Provincia y Ciudad; supermercados como Carrefour, Día%, Jumbo, Walmart y Makro; estructuras gubernamentales como la propia Casa de Gobierno de la ciudad de Buenos Aires o las mu-



Rodolfo Müller

Leonardo Piccioni

nicipalidades de Rivadavia, Pergamino y La Matanza; estadios como los de Independiente y Boca Juniors; puertos (terminal de Buquebus y de Cruceros Quinquela Martín), estaciones de monitoreo, complejos comerciales y hotelería, entre otras aplicaciones exitosas.

La empresa cree firmemente en la estricta división de roles para respetar los negocios de sus clientes y partners. Al respecto, el Ingeniero Rodolfo Müller no deja lugar a dudas: “somos una empresa distribuidora y nunca competimos ni competiremos con nuestros clientes directos. Nosotros no hacemos las instalaciones, sino que ayudamos al integrador a poner en marcha y concluir sus proyectos”.

NUEVOS DESAFÍOS

La industria de la seguridad es, en la actualidad, una de las más dinámicas del mundo. Disponibilidad de

inventario, dinamismo en la distribución, productos especialmente pensados para este mercado y costos razonables son necesidades que deben ser satisfechas para lograr el éxito en este sector.

“Ese dinamismo hace que en Fiesa ya estemos preparados para el 2018 con una serie de novedades e incorporaciones, con la finalidad de seguir ofreciendo a nuestros clientes un servicio de excelencia”, expresó, por su parte, Leonardo Piccioni, uno de los Directores de la empresa.

Entre las propuestas para este año, se encuentran un ciclo de certificaciones y capacitaciones gratuitas, mayor trabajo con las marcas, nuevas representaciones, la presentación de un nuevo showroom y un trabajo integral, sumando más opciones para el integrador a partir de un nuevo diseño y funcionalidad de la página web.

“Dos de las premisas para este año

son el fortalecimiento de la marca Paradox, trabajando especialmente en la app Insite Gold, y dar a conocer, a través de diferentes acciones, toda la línea de productos high-end de Hikvision”, señalan desde el Departamento de marketing de la empresa.

“Fiesa pondrá mucho esfuerzo en dar mayor visibilidad a todas sus líneas de productos, para posicionarnos como proveedores de soluciones integrales. Sin dudas Hikvision y Paradox seguirán siendo nuestros productos insignia, a los que sumaremos marcas complementarias de excelente calidad, como Ubiquiti, Takey y ZKTeco”, explicó Piccioni.

“Por otra parte, también se desarrollarán nuevas líneas de productos. Incorporamos recientemente, por ejemplo, equipos UPS Lyon y cercos electrificados, que están generando mucho interés entre nuestros clientes”, destacó el directivo.

OBJETIVOS CON HIKVISION Y PARADOX

“Nuestra fortaleza con la marca Hikvision son las líneas de productos de venta masiva. En el transcurso de 2018 estaremos poniendo énfasis en nuestro Departamento de proyectos con la marca, apuntando a posicionar los productos de alta gama”, señalan desde la dirección de la empresa.

En cuanto a Paradox, como únicos representantes e importadores de la marca en Argentina, es necesario efectuar campañas de marketing más agresivas y fortalecer su penetración en el mercado. “Son productos de altísima calidad que merecen mayor difusión. En particular la apli-

cación Paradox Insite Gold, que ofrece ventajas enormes para el usuario final, permitiéndole, básicamente, gestionar todo el sistema de alarma doméstica a través de un dispositivo móvil inteligente”, explicó Rodolfo Müller.

“Supongamos que el usuario tenga contratada una estación de monitoreo para velar por su seguridad, pero al irse de vacaciones se olvidó de conectar la alarma. En caso de hecho delictivo, la estación de monitoreo no estaría ni siquiera enterada. A través de Insite Gold, por medio solo de un botón, podrá poner en marcha de inmediato todo el sistema de alarma y verificar eventos a través de las cámaras integradas en el detector HD78, con conectividad 4G”, ejemplificó el directivo.

CALENDARIO DE CAPACITACIONES

Además de campañas en los distintos medios del sector y a través de sus propias redes sociales, se dará a conocer un calendario de capacitaciones gratuitas para técnicos e instalaciones, que abarcará tanto las líneas de productos históricas de la empresa como las nuevas marcas incorporadas.

“Nuestra fortaleza es, justamente, la excelencia en los servicios que ofrecemos a nuestros clientes, entre los que se encuentran el acompañamiento pre y posventa, soporte técnico, servicio de RMA y la garantía de tres años sobre nuestros productos Hikvision, lo cual queremos seguir reflejando en nuestras estrategias. Es por eso que consideramos que la capacitación, presencial o vía webi-

nar, son complementos ideales para que nuestros clientes tengan todas las herramientas necesarias, que les permita destacarse en un mercado tan competitivo”, sostuvo Leonardo Piccioni.

NUEVO SHOWROOM

Una pieza fundamental en la propuesta de Fiesa será el remodelado showroom, donde se presentarán las últimas novedades tecnológicas para que el cliente pueda verlas en funcionamiento e interactuar con ellas.

Todas las marcas estarán expuestas en el nuevo espacio, que contará con dos sectores distintivos: uno dedicado a Hikvision y otro a las novedades Paradox.

En cuanto a la marca de CCTV, podrán apreciarse las siguientes novedades:

- Reconcomiendo de patentes.
- Cámaras térmicas.
- Soluciones para empresas como heatmap, people counting y analítica avanzada.
- Soluciones móviles para el comercio y las fuerzas de seguridad.
- Las líneas turbo HD 4.0 y Easy IP 3.0.
- El video Intercom.

En referencia a Paradox, el nuevo espacio contará con las siguientes novedades:

- Conectividad vía IP, GPRS y 4G a todos los paneles de comunicación a las estaciones de monitoreo.
- Módulos GPRS y 4G (PCS250, PCS260).
- Módulos IP (IP 150).
- Detector HD78 con video verificación, compatible con todos los paneles de alarma.
- Aplicación Insite Gold, una app intuitiva para el usuario y el manejo de los paneles de alarma vía IP o GPRS/4G.
- Edificio Inteligente Paradox, una completa solución de seguridad para la propiedad.

Finalmente, Fiesa estará relanzando y potenciando las funcionalidades de su página web, agregando la posibilidad de contar con un seguimiento online del servicio de RMA, para que los clientes puedan, en tiempo real, verificar el estado de su equipo.

“En Fiesa queremos seguir siendo los referentes nacionales en el sector de la seguridad, respetando los valores éticos que nos caracterizan. Y a través de nuestro esfuerzo diario, contribuir en la construcción de una sociedad más segura”, concluyen desde la dirección de la empresa. ■

