

# Seguridad Centro

Importador Hikvision para todo el país

*Ubicada estratégicamente en la provincia de Córdoba, Seguridad Centro apuesta a la alianza con Hikvision para crecer en el segmento de la videovigilancia. Capacitación y herramientas exclusivas de preventa son algunos de los pilares de la empresa para llegar efectivamente a sus clientes.*



**SEGURIDAD CENTRO**

-  +54 351 472-7452
-  info@seguridadcentro.com.ar
-  www.seguridadcentro.com.ar
-  /seguridadcentro
-  @SeguCentro
-  Seguridad Centro
-  +54 3571 68-2365



**S**eguridad Centro es una empresa argentina dedicada a la importación y distribución de productos de videovigilancia Hikvision, ubicada en la provincia de Córdoba. “La misma surge de la fusión entre dos empresas enfocadas en la seguridad electrónica desde hace más de 30 años, por lo cual contamos con amplia experiencia en el rubro y el reconocimiento del sector a nivel nacional”, explicó Xavier Psenda, uno de los Gerentes de la compañía. “Nuestra empresa se forjó desde cero y con el foco puesto en ofrecer una solución integral a revendedores e instaladores del sector”, amplió el directivo.

Como socio distribuidor de la marca Hikvision, Seguridad Centro se especializa en sistemas de videovigilancia, ofreciendo lo último en tecnología aplicada a la seguridad. Cuenta, además, con un importante staff de asesores comerciales, que le ofrecen al instalador e integrador las mejores opciones para la concreción de un proyecto.

## LA SEDE

Seguridad Centro cuenta con un edificio de 600 m2 ubicado en Lavalleja 1365, en el barrio Cofico en Córdoba capital, brinda a sus clientes la máxima comodidad y una amplia variedad de productos Hikvision.

La disposición del lugar se pensó estratégicamente para optimizar al 100% cada espacio. Así, en la planta baja se encuentran los asesores comerciales y la recepción, quienes se encargan de guiar al cliente o futuro comprador en la búsqueda de productos. Por este motivo, se preparó una zona de showroom donde se puede consultar, observar e interactuar con los equipos más avanzados e importantes del mercado.

En el primer piso, por su parte, se encuentra funcionando la zona del call center y laboratorio, donde el personal esta preparado para atender consultas y brindar el soporte técnico de productos y RMA. En este mismo piso también se encuentran las oficinas de los gerentes, y los empleados cuentan con una sala de estar. Por último, y como valor agregado, está la sala de capacitación y de reuniones, con capacidad para que 200 personas accedan a los cursos que se dictan de forma regular. El mismo cuenta con una kitchenette, donde los asistentes pueden disfrutar de un coffee break o almuerzos corporativos.

El lugar cuenta con un depósito dividido y organizado en tres partes: por un lado, se encuentra la zona de ingreso

de importación. Por otro lado, los productos pasan a la zona de embalaje, donde el personal se encarga de dividir y armar los pedidos solicitados para que, en última instancia, pasen a la zona de expedición donde finalmente se despachan los productos.

## DESAFÍOS

El mercado sigue creciendo y demanda que las empresas cuenten con tecnologías más avanzadas y de última generación en lo que a seguridad electrónica se refiere. “Nuestra cartera de clientes se distribuye en todo el país, por lo cual Córdoba, como punto central de Argentina, nos permite alcanzar rápidamente distintos lugares del territorio nacional”, expresó al respecto José Luis Armando, Gerente de la distribuidora.

La empresa apuesta a crecer en lo comunicacional. Con esa finalidad creó un área de marketing, la cual se encarga de llevar adelante tareas que permitan acercarse al cliente o viceversa. Así, las relaciones se potencian diluyendo la distancia y, a través de diferentes canales, se mantiene al usuario de Seguridad Centro constantemente informado.

Entre las acciones de marketing que

lleva adelante la empresa se encuentra el envío de mailing, el trabajo constante a través de sus redes sociales y la presencia en diferentes medios de comunicación. “El diálogo con los clientes de Seguridad Centro es diario y fluido, esto lo exige el rubro en el que estamos insertos y también es una cuestión interna, porque sabemos que necesitan estar informados y acompañados. Hay que aprovechar el uso de diversas herramientas que nos brinda internet y que contribuyen a acortar distancias”, expresó el directivo.

### HERRAMIENTAS PARA EL CLIENTE

Con el objetivo de brindar una mejor atención, a través de la web de Seguridad Centro se facilita al cliente la compra, consulta, acceso a novedades, promociones y cotización del dólar de una forma clara y simple. Así, desde una PC o dispositivo móvil, solicitar los productos necesarios es sencillo y rápido.

La última novedad fue la creación del presupuestador personalizado online con los datos de la empresa o persona que cotiza.

“Nuestros clientes profesionales, registrados y habilitados en nuestra página web, tienen acceso a un sector creado de manera exclusiva para que puedan generar los presupuestos a sus clientes finales. La página les permite ingresar todos sus datos, cargar un logo y agregar los márgenes de ganancia, crear productos como servicios, materiales, etc.”, explicó Silvana Hilpert, asesora de la empresa. Además, agregó: “Con este mini sitio dentro de la web, cada usuario puede realizar el seguimiento de sus cotizaciones y desde ese mismo lugar, cuando confirma una operación, puede realizar la compra de manera inmediata sin necesidad de cargar todo nuevamente”.

Es importante que aquellas personas que quieran ingresar a este sitio se registren previamente, para acceder así a todos los usos y beneficios que brinda esta herramienta de compra.

### CAPACITACIÓN

Como se describió anteriormente, Seguridad Centro dispone de un centro de capacitación preparado para llevar adelante, de forma regular y con certificación oficial, distintos cursos para aquellos que apuesten al mercado de CCTV. “Nuestro objetivo es brindar la mayor cantidad de capacitaciones, para que nuestros clientes puedan aprovechar al máximo las prestaciones y ventajas de toda la cartera de productos Hikvision. Esta marca tiene una amplísima gama de productos, que abarca desde cámaras



hogareñas hasta dispositivos térmicos de alta sensibilidad y drones de video-vigilancia. Por eso, capacitarse continuamente es clave para el crecimiento”, refirió Xavier Psenda. “Vimos una demanda de conocimiento por parte de los instaladores y lo llevamos a cabo, con tanto éxito en el número de inscriptos que tuvimos que repetir varias veces el mismo curso”, amplió.

### PRODUCTOS Y SOPORTE

El capital humano es intransferible y de sumo valor en Seguridad Centro. Por eso es que cuenta con asesores comerciales con experiencia y trayectoria en el rubro, lo cual se demuestra a la hora de brindar acompañamiento pre y posventa. “Preparamos a nuestros asesores para que puedan guiar a nuestros clientes en la correcta elección de productos para su compra. Si bien la página web se creó con el objetivo de agilizar este paso, nuestro capital humano es irremplazable”, aseguró José

Luis Armando.

El directivo, además, hizo hincapié en la importancia de tener soporte técnico propio, que brinde soluciones de una forma profesional y rápida. “El acompañamiento integral del cliente es esencial para poder potenciar los emprendimientos y así crecer de manera conjunta. Además, Hikvision es una marca comprometida con sus socios distribuidores, ofreciéndonos su apoyo y respaldo en todo momento” enfatizó. ■

Aquellos interesados en conocer o sumarse a Seguridad Centro, pueden hacerlo ingresando a su página web, acercándose a su sede central o comunicándose por las diferentes vías disponibles.

Además, podrán encontrar más información, productos y ofertas en su sitio oficial de Facebook y en el canal de YouTube.