

Presentación de sistemas de audio profesionales Honeywell

Capacitación organizada por Fiesa

Honeywell presentó sus sistemas de megafonía y sonido profesional Intevio y X-618, productos diseñados para ofrecer soluciones escalables y confiables en audio evacuación. Para asesorar al profesional, Fiesa, distribuidor del fabricante, puso a su disposición el departamento de proyectos.



Honeywell, uno de los referentes mundiales en sistemas de seguridad, movilidad, automatización y eficiencia energética, presentó junto a su socio de negocios Fiesa las soluciones que ofrece para audio profesional, megafonía y audio evacuación, en un evento realizado en el Hotel Savoy de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. La jornada, que contó con la presencia de integradores e instaladores, estuvo enfocada en presentar las dos soluciones que ofrece Honeywell en materia de audio profesional: el sistema Intevio, para pequeños y medianos proyectos, y el X-618, una versión superior con capacidad de adaptarse a grandes soluciones de audio.

“Es necesario resaltar la organización de Fiesa para esta presentación, nuestro canal de distribución en Argentina de los sistemas de audio y megafonía P.A.V.A. (Public Address Voice Alarm)”, destacó

Lucas Botinelli, Account Manager del fabricante. “Pensamos esta jornada para presentar Intevio, una solución de audio compacta e integrada para pequeños proyectos; y X-618, la alternativa para retail multisitio como hospitales, shoppings o grandes complejos de oficinas, con funciones especiales que también pueden aplicarse a otras líneas de negocios, como los segmentos de incendios, intrusión o video”, detalló el directivo de Honeywell.

“Se trata de una solución muy sencilla de implementar para el profesional de la seguridad, que solo debe tener en cuenta la distribución del audio y algunos parámetros de instalación para poder llevar a cabo una solución de megafonía o audio evacuación”, explicó por su parte Javier Jolodovsky, Consultor técnico de preventa de Honeywell para Argentina, Bolivia y Uruguay. “Es muy importante que el profesional sepa

que puede añadir rentabilidad a su negocio con este tipo de sistemas. No deben tenerle miedo a las nuevas opciones, ya que todo el equipo técnico de Fiesa, nuestro distribuidor, y quienes integramos Honeywell estamos para asesorarlos y acompañarlos en este desafío”, resaltó Jolodovsky

LA PRESENTACIÓN

La capacitación consistió en una breve referencia técnica a los equipos, describiendo tanto Intevio como su hermano mayor, X-618, y sus componentes, así como su modo de instalación. “Es importante que el profesional sepa que para lograr una instalación exitosa solo debe tener en cuenta unas pautas técnicas muy sencillas. El límite en cuanto a las aplicaciones está en la imaginación de quien asesore y lleve adelante el proyecto”, explicó Botinelli durante su presentación.

Así, durante cada explicación se hacía partícipes a los asistentes en la búsqueda de posibles escenarios de aplicación y qué solución podrían ofrecer. “Estos sistemas, además de ofrecer megafonía y audio evacuación, combinan una serie de funcionalidades únicas. Entre ellas, la posibilidad de estar transmitiendo una frecuencia de radio FM en el piso de un hotel mientras se utiliza otro de sus canales, por ejemplo, como audio de una conferencia o un tercero para reproducir avisos publicitarios”, amplió Javier Jolodovsky.

La zonificación en la distribución del sonido y las características de cada uno de los modelos presentados fue otro de los temas abordados durante la jornada. En este segmento, se explicó qué tipo de accesorio utilizar para mejorar la eficiencia del sistema y optimizar los recursos, lo cual añade valor a la obra.

A través de los contactos secos de un panel de alarmas, un DVR o una central de incendios, por ejemplo, pueden aprovecharse las funciones preprogramadas de estos equipos, como detección de movimiento, apertura o cierre de puertas o una alarma de fuego, para disparar alertas en cualquiera de las zonas del sistema de audio.

“Se trata de una solución muy flexible. Por eso le decimos al profesional que no tenga miedo de ofrecérsela a sus clientes o incluso generar nuevos clientes a partir de sistemas de audio profesionales como estos. Como dijimos a lo largo de la presentación, los equipos de Fiesa y de Honeywell están a disposición de quien tenga la inquietud de generar un nuevo negocio o añadir valor en una instalación ya existente”, describió Lucas Botinelli.

Finalizada la presentación de los equipos, se llevó a cabo una ronda de consultas. Además, los presentes pudieron probar un equipo Intevio mientras recibían el asesoramiento de los especialistas. “Esa es otra de las ventajas de los sistemas P.A.V.A.: son totalmente escalables, por lo que se puede partir de una solución muy básica para luego crecer en la medida de las necesidades del cliente”, concluyeron los representantes de Honeywell.



PROYECTOS 2019

Gracias a su sólida estructura, Fiesa pudo sortear un año complejo como el 2018 con tranquilidad, apoyada también en la relación construida con sus clientes, socios comerciales que acompañan las iniciativas del distribuidor desde hace casi 20 años y que representan una de las fortalezas de la empresa. Asimismo, el staff de la compañía, distribuido en las áreas comerciales, administración, marketing, soporte técnico, expedición y reparaciones, es el responsable de transmitir la “Experiencia Fiesa”, que se traduce en negocios rentables para sus clientes.

Además de los eventos y capacitaciones en conjunto con sus marcas representadas, Fiesa se propone este año generar un mayor volumen de negocios, para lo cual trabajará en áreas clave. Una de ellas es continuar ampliando su porfolio de marcas y productos, incorporando nuevas soluciones y tecnologías.

Por otra parte, la empresa incrementará su presencia en las provincias, intensificando los viajes y ampliando el plantel de vendedores. Trabajando en equipo con las grandes marcas que representa, la organización de capacitaciones en la sede de la empresa y de roadshows en distintas ciudades argentinas también formará parte de las estrategias de marketing para este año: para ello, Fiesa ya está organizando capacitaciones con Hikvision, Paradox y Western Digital, tanto presenciales como vía Webinar.

“La idea este año es organizar viajes a varias provincias argentinas para escuchar a nuestros clientes y presentarles las novedades, acompañados por representantes de las diversas marcas. Además, presentaremos las líneas de

productos recientemente incorporadas, como el sistema de sonido de las prestigiosas marcas Honeywell, que estamos comenzando a presentar a través de diferentes eventos, y System Sensor”, explicaron desde el Departamento de Marketing de la empresa.

DEPARTAMENTO DE PROYECTOS

A través de su departamento de Marketing y con su fuerza de ventas, Fiesa llevó a cabo en 2018 un trabajo intenso de promoción, con el que dio mayor visibilidad a toda su gama de productos disponibles con stock permanente. “También pusimos énfasis en el departamento de Proyectos, a través del cual logramos desarrollar, principalmente, las líneas high-end de Hikvision”, destacó Leonardo Piccioni, Socio Gerente en Fiesa. En concordancia con los objetivos planteados, la empresa incorporó al Lic. Néstor Gluj como Gerente del departamento de Proyectos, y al Lic. Pablo Laperchia como Gerente del departamento Comercial. Tanto Gluj como Laperchia son profesionales de larga trayectoria en el sector y trabajan fuertemente para otorgar más dinamismo al departamento de ventas del distribuidor.

“El sector de la seguridad electrónica presenta diariamente nuevas oportunidades de negocios y es necesario explorarlas con agresividad y decisión”, graficó Piccioni acerca de la estrategia comercial adoptada por la empresa.

Por otra parte, Fiesa anunció para este año nuevas herramientas para sus clientes: entre ellas, la mejora de su página web, www.fiesa.com.ar, la cual incluirá un carrito de compras y un cotizador online para poder presupuestar de manera sencilla y personalizar la lista de precios online. ■