

Roadshow Big Dipper

Presentación de soluciones para control de accesos

Ante un auditorio colmado, el mayorista organizó por primera vez un evento apuntado totalmente a soluciones para control de accesos. Enfocado en ampliar sus líneas de productos, Big Dipper seguirá a lo largo del año mostrando sus novedades e incorporaciones.



En el Hotel Meliá de la Ciudad de Buenos Aires, Big Dipper presentó un evento íntegramente enfocado en soluciones de control de accesos, del que participaron representantes de marcas como Dahua, Cygnus y ZKTeco. Además, en el cierre del roadshow, se mostró una nueva división del fabricante Dahua: los drones.

Diferenciándose de presentaciones anteriores, donde predominó la marca Dahua con sus soluciones para videovigilancia, en esta ocasión se puso énfasis en las soluciones que ofrece el mayorista para control de accesos, tanto de su principal marca como de sus representadas.

Más de doscientos profesionales se dieron cita en el auditorio del Meliá, quienes participaron de cada una de las presentaciones y consultaron sus dudas acerca del funcionamiento y posibilidades que ofrece cada uno de los productos mostrados.

Acerca de los fundamentos de la presentación, el Ing. Gabriel Pennella, Director de Big Dipper, explicó que “después de escuchar a nuestros clientes, nos dimos cuenta que las tecnologías para control de accesos eran una de las más solicitadas, por lo que decidimos enfocarnos en ese segmento”.

“Por otra parte, esta presentación va en línea con uno de los proyectos de

Big Dipper como distribuidor, que es incorporar nuevas representaciones a nuestra cartera de productos”, explicó el directivo.

Desde el Departamento de marketing de Dahua, en tanto, explicaron que “este tipo de eventos serán habituales para la marca y se enfocarán en segmentos específicos, con la intención de captar al profesional que está buscando una solución específica para un segmento específico y que aún tiene mucho para crecer, como el control de accesos”.

“Seleccionamos las marcas de acuerdo a sectores del mercado. Así, incorporamos Cygnus a nuestra oferta, una línea de productos pensada para aquellos que recién se inician en el negocio. Su instalación no requiere experiencia previa en redes y es de muy sencilla implementación”, explicó Penella.

Para instaladores que buscan asociar una solución de control de accesos a la videovigilancia, durante el segundo segmento de la jornada se presentaron los productos de la marca Dahua mientras que cerrando el roadshow, los directivos de ZKTeco presentaron su amplia gama de producciones.

“Si bien ZK es una marca reconocida y de popularidad en el sector, cuando te encontrás frente a un grupo de profesionales que nunca incursionaron en el control de accesos, te das cuenta

que tenés mucho por trabajar y que el mercado es realmente muy amplio”, explicó Marcelo Sosa, CEO de ZKTeco Argentina.

Las palabras del directivo se correspondieron, momentos más tarde, en el auditorio: durante su presentación corporativa, Sosa preguntó a los presentes cuántos conocían la marca, obteniendo respuesta positiva de poco más de la mitad de los presentes. Momentos más tarde, cuando preguntó cuántos habían instalado, alguna vez, un producto de control de accesos el número de manos alzadas bajó aún más.

“Esos instaladores que no levantaron la mano son nuestra oportunidad, es a ellos a quienes tenemos que dirigirnos y enfocarnos en capacitarlos. Así no solo ampliaremos su posibilidad de negocios sino también la nuestra, captando nuevos clientes que nos proporcionen nuevas oportunidades de negocios”, concluyó el CEO de ZKTeco.

“Hoy la tecnología ayuda a lograr una mayor complementación entre los distintos segmentos de la seguridad electrónica y es ahí donde tenemos oportunidad de crecimiento”, concluyó el Ing. Penella.

El cierre de la jornada fue con la presentación de la línea de drones de Dahua, pensada para trabajo profesional y no tanto como un hobby. ■