

Roadshow Dahua 2019

Organizado por Dialer Seguridad Electrónica

La marca y el distribuidor llevaron a cabo el primer evento conjunto del año, en el cual presentaron sus nuevos productos. A lo largo de la jornada, los disertantes destacaron la importancia del trabajo en equipo y las posibilidades de crecimiento que ofrece un proyecto integral.



Dialer Seguridad Electrónica y Dahua Technology llevaron a cabo el primer Roadshow del 2019 el pasado 29 de marzo. El evento contó con la presencia tanto de los directivos y los integrantes del distribuidor, como de autoridades regionales del fabricante; asimismo, participaron del encuentro más de 50 integradores e integradores de la marca.

Marcos Romero, Channel Director de Dahua en Argentina, fue quien dio comienzo a la capacitación ofreciendo un panorama actual del fabricante chino, uno de los principales desarrolladores mundiales de tecnología para video-vigilancia. Además del panorama de los nuevos productos, Romero se enfocó en el esquema de comercialización de la marca: Dahua cuenta en la actualidad con 32 filiales en todo el mundo, seis de ellas en Latinoamérica, entre las que se incluye la oficina de Argentina. Además, cuenta con diez distribuidores dentro del país, entre los que se encuentra Dialer.

A Romero se sumó Adrián Colmenares, Ingeniero de Soporte Técnico y Ventas, quien comenzó a exponer acerca de las novedades de Dahua: los nuevos productos con tecnología HD-CVI, las líneas IP y EZ-IP, los productos para control de accesos y los nuevos porteros

visores. Además, como soporte de canales, Colmenares hizo una introducción de las soluciones verticales que ofrece la compañía, temática que fue continuada por Paula Eckhardt, Ingeniera de preventa del departamento de Proyectos de Dahua Argentina.

A lo largo de la mañana, los directivos de la oficina local fueron interactuando con los presentes, poniendo a prueba sus conocimientos acerca de la tecnología y las posibilidades que ofrece. Así, por ejemplo, Adrián Colmenares comenzó con una serie de preguntas básicas acerca de los productos Dahua, las cuales fueron haciéndose cada vez más complejas a medida que se avanzaba en la tecnología. De la misma manera, Eckhardt comenzó describiendo las distintas variantes que ofrece un producto para distintos proyectos de seguridad, explicando, además, el funcionamiento de la oficina de proyectos, a disposición de los clientes de Dahua en el país.

Durante la presentación se hizo mención también a los productos especiales que ofrece la marca, como las cámaras térmicas, así como también sus funciones distintivas, las cuales, gracias a su inteligencia añadida, pueden ser aplicadas a proyectos de control de perímetros o detección de objetos en

distintos ámbitos, públicos o privados. En el aspecto comercial, los disertantes se enfocaron en resaltar el valor del servicio a la hora de ofrecer un producto de seguridad, proponiendo a los participantes distintas técnicas de venta. "Es fundamental que el profesional entienda que, a la hora de vender un sistema de seguridad, debe acompañar su presentación con los beneficios y servicios que puede obtener un cliente al comprar determinado producto. Hoy es fundamental hacer tangible la seguridad, ofreciendo el valor agregado que supone un servicio de pre y posventa de calidad, resolviendo así los problemas que se les presentan a los usuarios", destacó Marcos Romero.

"Así como es importante para el usuario saber que, por medio de la tecnología, les estamos ofreciendo una respuesta adecuada a su problema, los integradores e instaladores de sistemas de seguridad deben saber que cuentan con Dahua y su departamento de proyectos para resolver aquellos inconvenientes que se les presenten", explicó por su parte Paula Eckhardt. "La oficina de Argentina está para brindar soporte a los distribuidores y a sus clientes. Consideramos que el trabajo en equipo es una cuestión central a la hora de crecer", concluyó Colmenares. ■