

Prioridad 1

Nuevo edificio y más servicios a sus clientes

Hace más de dos décadas, Prioridad 1 se puso como meta lograr la excelencia en el servicio del monitoreo de alarmas y hoy, con un nombre consolidado y referente en el mercado, apuesta a ofrecer mayor número de opciones a sus usuarios, a través de actualización tecnológica y soluciones a medida.

A través del desarrollo de una Red de Alarmas Inteligentes interconectadas a una Estación de Monitoreo (EM), Prioridad 1 alcanzó el liderazgo del mercado, brindando un servicio de alta calidad, personalizado, estructurado sobre la base del poderoso Software de Gestión de Alarmas que ha diseñado especialmente para adaptarse a los requerimientos específicos de cada uno de sus clientes.

La permanente actitud de crecimiento y transformación que guía a la empresa, le permitió desarrollar nuevas actividades en el ámbito de la seguridad electrónica que complementan y potencian su actividad principal, entre ellas instalaciones de Sistemas de Control de Accesos mediante dispositivos biométricos, Sistemas de Detección de incendios, CCTV, Controles de cadenas de frío y Sistemas de grabación y transmisión de imágenes vía Internet, entre otros.

Ese crecimiento se tradujo este año, además, en la inauguración de su nueva sede, ubicada en Arenales 1123 (9no piso), y en la apertura de nuevas unidades de negocios.

Carlos Cruz, Director Técnico de la compañía; Judith Taglia, Supervisora Comercial de la División Monitoreo; y Claudio Belottini, Supervisor del Área de Sistemas Especiales, nos contaron acerca de la actualidad de la empresa y cuáles son sus proyectos.

Carlos Cruz, precisamente, cuenta que gracias al crecimiento y diversificación de la compañía debieron crearse distintos departamentos, entre ellos (en 2011) el de Ingeniería, creado "para atender ciertas aplicaciones comerciales que deben cumplir con ciertas especificaciones técnicas, como en el caso de las licitaciones públicas, por ejemplo".

- ¿Cuáles son las estrategias para fidelizar y captar nuevos clientes?

(Claudio Belottini) – Desde hace años la empresa tiene una cantidad importante de clientes fidelizados



Carlos Cruz, Director Técnico de la compañía; Judith Taglia, Supervisora Comercial de la División Monitoreo; y Claudio Belottini, Supervisor del Área de Sistemas Especiales.



*Su nueva sede
está ubicada
en la calle
Arenales 1123,
9no piso.
La línea de
comunicación es
54 11 3723-2323*

por lo que comenzamos a plantearnos ofrecerles algo más a esos clientes, como protección perimetral o el control de su vivienda a través de vigilancia por video. Apuntamos a utilizar las nuevas tecnologías para ofrecer más servicios. Por eso es que incorporamos, recientemente, nuestra estación de videoverificación, como un servicio más para quienes ya eran monitoreados por la empresa. En mi caso, estoy a cargo de la integración de sistemas, una tendencia que ya está instalada en el mercado. En el último año, trabajamos muy bien en esta área, desarrollando las soluciones que el cliente requiere. Esto está funcionando muy bien en edificios, donde ofrecemos control de accesos, incendios e intrusión, ofreciéndole al cliente no depender de distintos prestadores para obtener una seguridad integral.

(Carlos Cruz) – Desde el departamento de ingeniería comenzamos a interesarnos en el desarrollo de esta solución, buscando las mejores variantes tecnológicas disponibles para solucionar un requisito puntual. Los clientes están muy conformes con el servicio, lo cual nos indica que, como desde nuestros inicios, el perfeccionamos es la única opción para lograr la excelencia.

(Claudio Belottini) – Hay algo muy importante, y es que la atención al cliente no termina cuando finalizamos la instalación sino que, podría decirse, ahí recién comienza ya que les ofrecemos y brindamos una serie de servicios adicionales que nos posicionan como referentes en el mercado.

- Desde el área comercial, ¿cómo llevan al cliente de alarma, por ejemplo, a involucrarse con las nuevas tecnologías?

- Haciendo un poco de historia, pasamos del teléfono de disco a teléfonos sumamente inteligentes. Comparando las alarmas, en los inicios una alarma accionaba una sirena que asustaba al ladrón, mecanismo que hoy no es suficiente. Por eso es que explicamos a nuestros vendedores que deben contarle a los clientes las ventajas de la adopción de tecnología a través del servicio que podamos brindarles. Además, un diferencial muy importante de Prioridad 1 es la personalización: cada vez que un cliente llama, lo atiende una persona, no una máquina. En nuestra empresa, hacemos seguridad, no vendemos abonos. El cliente siempre encontrará una persona dispuesta a ayudarle a resolver su problema. ■