

Siera Electronics

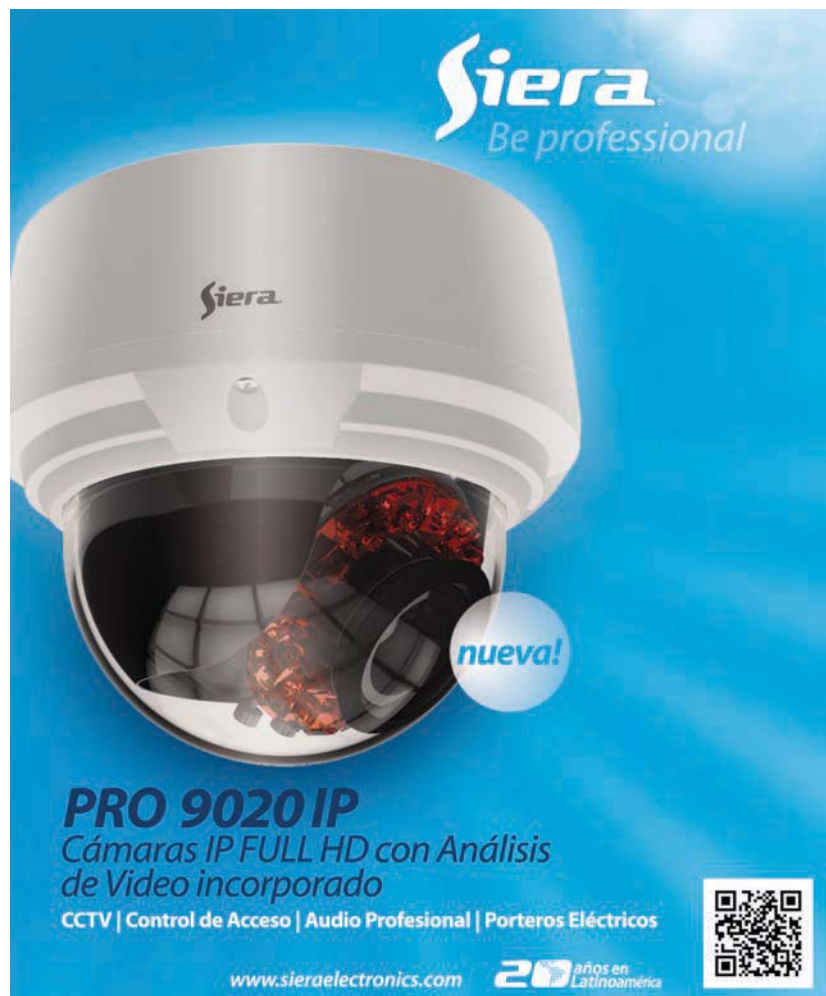
Presente en nuestra región hace 22 años

Siera volvió al mercado argentino en 2015 como una nueva opción en tecnología para videovigilancia. Luego de más de dos décadas de permanencia, este año relanzó la marca en nuestro país, con nuevos productos y soluciones destinados a un mercado cada vez más profesional y competitivo.

Desde sus inicios, Siera adoptó altos estándares de calidad en todos sus productos, lo que se transformó en un signo distintivo de la marca. “Los controles en los procesos internos que aplicamos en la compañía son los mismos que fomentamos y exigimos a nuestros proveedores y clientes de todo el mundo. Es uno de los fundamentos de nuestra empresa; renunciar a ellos sería traicionar nuestra propia filosofía”, explicó al respecto Roberto Cicchini, CEO de Siera para Latinoamérica.

Cuando, hace dos décadas, Siera desembarcó en la región, el mercado de la seguridad electrónica y el de CCTV eran aún incipientes, con tecnología en muchos casos inaccesible para segmentos medios y bajos. En estas condiciones, la compañía apostó por la región, desarrollando nuevos canales de negocios, fomentando la capacitación y proponiendo a sus clientes relaciones comerciales a largo plazo.

“Hoy la industria de la seguridad tiene una madurez interesante, con actores de amplios conocimientos tecnológicos. Esto provoca que el usuario requiera productos de más y mejores prestaciones que tengan, adicionalmente, buen respaldo de marca”, dijo el CEO de Siera.



Siera
Be professional

Siera

nueva!

PRO 9020 IP
Cámaras IP FULL HD con Análisis de Video incorporado

CCTV | Control de Acceso | Audio Profesional | Porteros Eléctricos

www.sieraelectronics.com 20 años en Latinoamérica



ATENCIÓN AL CLIENTE

“El cliente aprecia los beneficios de trabajar con una empresa como Siera: valora la relación costo/beneficio de nuestras soluciones, un factor fundamental en mercados donde aún las condiciones económicas son un punto recurrente”, destacó Cicchini.

En ese sentido, Siera considera que cada uno de sus clientes está en la búsqueda de soporte en su mismo idioma; que quienes ofrecen atención y soporte puedan entender realmente la necesidad de respuesta y que esta

sea rápida, específica y efectiva. Para ello, la compañía cuenta con personal calificado de habla hispana para el mercado latinoamericano y con técnicos capaces de comunicarse en portugués para atender específicamente el mercado de Brasil.

Finalmente, en relación con la atención al cliente, la compañía se encuentra abocada a la permanente atención a distribuidores e integradores, para lo cual desarrolló Siera Learning Center, un centro de entrenamiento dirigido a sus clientes que funciona tanto en

modo presencial como a distancia. “Capacitamos a nuestros clientes de manera constante en nuevas tecnologías y en nuestras líneas de productos, explicándoles sus características y las diferencias que tienen con otros productos equivalentes del mercado. También les ofrecemos herramientas para que logren una buena instalación y ofrecer un óptimo servicio de posventa, entre otros factores”, detalló el CEO para Latinoamérica acerca de los canales de capacitación que ofrece Siera.

DISTRIBUIDORES

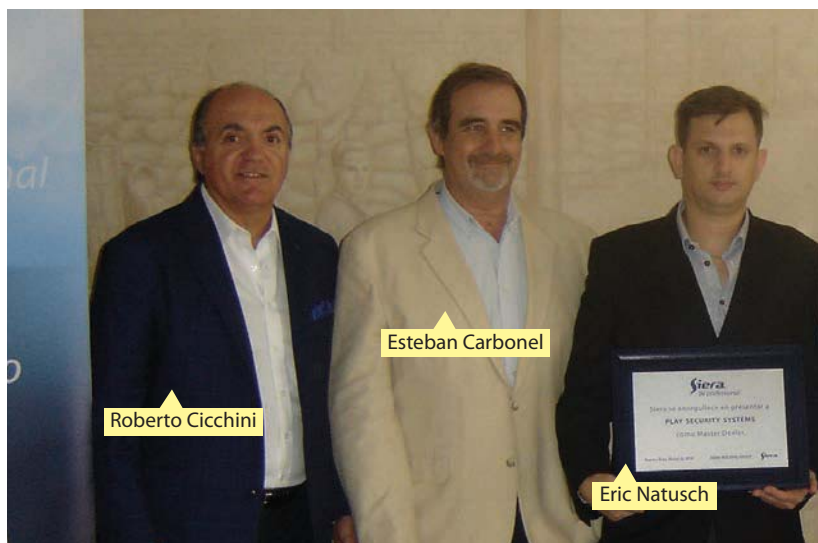
Como premisa, Siera selecciona a sus distribuidores luego de un exhaustivo análisis y proponiendo alianzas a largo plazo. Luego de momentos difíciles para la seguridad electrónica en Argentina, la marca decidió volver al mercado nacional a través de Play Security Systems, Master Dealer de Siera en el país.

“Como representantes de la marca en Argentina estamos desarrollando distribuciones y capacitando a nuestros clientes en Buenos Aires, Córdoba y Mendoza, además de Rosario y Mar del Plata. Una muestra del interés de Siera por potenciar su marca y el mercado es la serie de presentaciones que llevamos a cabo en distintos puntos del país, en alianza con cada uno de los distribuidores locales, como ASec en Buenos Aires, ADC en Córdoba y DOSA Seguridad de Mendoza”, explicó Eric Natusch, Director comercial de Play Security Systems. “Las especificaciones de los productos Siera son de primer nivel y cumplen las más altas expectativas, sin descuidar las franjas medias y bajas. Es decir que tenemos productos para todos los segmentos del mercado, no solo con alta calidad sino también con precios altamente competitivos”, concluyó.

PRODUCTOS

Siera relanzó su marca en Argentina en 2015 a través de una serie de eventos en distintos puntos del país, en los que presentaron sus nuevas líneas de productos. Entre ellos, la línea AHD, que incluye DVRs y cámaras en todas sus versiones box, bullet, IR y domos PTZ, etc., y la línea IP de alta calidad, que ofrece como característica distintiva la incorporación de analíticas de video a precios accesibles, sin necesidad de pagar licencias adicionales.

Además de los nuevos productos AHD, Siera incluye grabadores híbridos dentro del portafolio de CCTV, los cuales permiten combinaciones de cámaras analógicas, AHD e IP. Esto redundará en



una mejora de la resolución de imágenes en los actuales sistemas instalados y ofrece la posibilidad de migrar la instalación a tecnología IP.

Lectores de puerta standalone y equipos complejos con tecnología IP, que pueden manejar gran cantidad de puertas y ofrecen control a través de una aplicación para dispositivos móviles, fueron algunos de los productos presentados para control de accesos. También para este sector se incluyó el software para controlar las funciones de video integrado, totalmente gratuito.

En cuanto a los productos para sonorización, las presentaciones incluyeron la línea de audio profesional para aeropuertos, shoppings y terminales de autobuses, que pueden combinarse con sistemas de detección de incendios con audio evacuación, entre otras prestaciones.

“A través de nuestros distribuidores y representantes en Latinoamérica estamos constantemente organizando capacitaciones y certificaciones de nuestros productos, para que el cliente sepa cómo ofrecerlos al mercado y así lograr posicionar la marca”, explica Marcelo Manrique, de la Gerencia comercial de Siera en Latinoamérica. “Desde el punto de vista comercial, detectamos en el cliente la necesidad de contar con productos de altas prestaciones a un precio competitivo, que le permita ingresar en segmentos del mercado a los que, antes, ya sea por razones de precio o de calidad, no podía. A través

de nuestras soluciones, tanto el distribuidor como el integrador podrán presentar una oferta diferente, con productos que cumplen estándares de calidad muy altos y de una relación costo/beneficio óptima”, concluyó.

“Si bien estamos presentado nuevas líneas de productos, toda nuestra tecnología para CCTV está ampliamente probada y tiene muy buena recepción en el mercado. Nuestra novedad más relevante es, sin dudas, el videoportero PRO 800IP, básicamente por su capacidad de poder ser controlado a través de una aplicación que el usuario baja a su smartphone”, destacó Manrique.

El PRO 800IP está especialmente diseñado para aplicaciones residenciales y tiene como características salientes conexión WiFi, video, audio y apertura de puerta a través de smartphone, hasta 10 metros de visión nocturna y permite activar alarma a través de un dispositivo móvil. “Por sus características diferenciales, creemos que será el producto más relevante del segmento”, destacó Manrique.

RESPECTO POR EL MEDIO AMBIENTE

Como otras grandes compañías, Siera está comprometida con el cuidado de los recursos naturales en todas sus operaciones. “Nuestro objetivo es ser exitosos como empresa y trasladar ese éxito a las generaciones futuras formando conciencia de su responsabilidad social”, señaló Roberto Cicchini.

Entre las acciones que lleva a cabo, Siera trabaja en mejoras continuas, cumpliendo con todas las normas de calidad certificadas ISO y utiliza materia prima que no perjudica el medio ambiente en cada producto que presenta al mercado, en muchos casos priorizando material reciclado. ■