

Hikvision Premier Roadshow 2016

Presentación organizada por Security One

Ante 150 integradores, Hikvision llevó a cabo en Palermo el segundo de los eventos proyectados para este año en Argentina. Presentó sus soluciones para el sector Mid y High end, las cuales incluyeron productos 4K, plataforma VMS y módulos para ampliar la oferta de negocios a sus clientes.



Organizado por Security One, se llevó a cabo en el Estudio Darwin de Palermo el Hikvision Premier Roadshow 2016, destinado a integradores que trabajan en medianos y grandes proyectos. Ante más de 150 personas, el evento comenzó con una breve presentación de Hikvision Corp. y la empresa anfitriona, para luego pasar a los nuevos productos y soluciones.

La jornada estuvo dividida en dos segmentos: durante el primero se presentaron las nuevas líneas Smart IP e IP 2.0, con los protocolos H.264+ –exclusivo de Hikvision– y H.265, y las soluciones 4K. La segunda mitad estuvo destinada a la presentación de la plataforma iVMS5200 y sus módulos GIS para móviles, BI para inteligencia de negocio y control de accesos integrados. Este segmento incluyó, también, una ronda de preguntas por parte de los asistentes. Finalizada la presentación formal, se destinó el resto de la jornada a la demostración de productos en el showroom armado para la ocasión, que incluyó también un living de negocios y nuevos proyectos.

“Denominamos a esta jornada Hikvision

Premier Roadshow 2016 porque estuvo enfocada en la presentación de los nuevos productos de la marca en IP inteligente, con soluciones para proyectos de mediano a grandes, por lo cual la convocatoria estuvo dirigida a un grupo de integradores que manejan este tipo de proyectos”; explicó Christian Uriel Solano, Presidente de Security One, acerca de los fundamentos del evento.

“Además de las nuevas líneas de productos, en la presentación se incluyeron las funciones de inteligencia de video avanzadas, soluciones de *heat mapping*, conteo de personas y el software integrador iVMS5200, que integra varios módulos entre los que se incluyen integración POS (puntos de venta), módulos GIS para soluciones de DVR móviles y BI para inteligencia de negocios. La plataforma también incluye un módulo LPR para reconocimiento de vehículos y patentes, aunque éste último recién estará disponible en Argentina en los próximos meses”, detalló por su parte José García, Gerente de marketing Hikvision para América Latina.

“Un segmento del evento estuvo des-

tinado a la presentación de la nueva línea de productos para control de accesos de Hikvision y se presentó el Programa de Registro de Proyectos, a través del cual el integrador puede acceder a una serie de beneficios según el proyecto”, concluyó el Lic. Solano.

NUEVAS TECNOLOGÍAS

El Roadshow estuvo enfocado específicamente en la tecnología Smart 2.0: se mostró la diferencia que ésta tiene con el resto de los productos IP de Hikvision para luego centrarse en las funciones de conteo de personas y *heat mapping* y las tecnologías Dark Fighter y Light Fighter.

Finalizado ese tramo, se presentó la línea de productos 4K, que cuenta con cámaras de 8 y 12 megapíxeles en toda la gama y grabadores que soportan grabación y decodificación 4K en tiempo real. Luego, se explicaron las ventajas tecnológicas del protocolo H.264+, que supone un ahorro en el ancho de banda del 50 % respecto del H.264 convencional, y las posibilidades que ofrece el reciente H.265, incluido en los grabadores de la marca.



El segundo segmento tecnológico estuvo destinado a la presentación del iVMS5200, una plataforma completa, inteligente y abierta. “Decimos que es completa porque incluye una serie de funciones y módulos que no solo contemplan la videovigilancia sino que ofrecen, además, integración con control de accesos y módulos adicionales como GIS y Business Intelligence (BI), que le permitirán al usuario nuevas opciones de negocios, tales como ofrecer integraciones móviles o potenciar el crecimiento de un comercio, por ejemplo, ofreciendo herramientas cuyas mediciones pueden aplicarse en acciones de marketing”, detalló José García.

“Consideramos que, en la actualidad, las cadenas de minoristas deben contar con diferentes herramientas para su gestión, entre ellos los sistemas de videovigilancia. Lo que ofrecemos a través de la plataforma iVMS5200 es que puedan gestionar distintas alternativas con un único sistema compuesto por cámara y software, logrando un ahorro considerable en el costo de equipamiento y reduciendo considerablemente el tiempo de retorno de la inversión”, explicó Christian Solano.

“Muchas empresas, principalmente medianas o pequeñas, –explicó García–

siguen viendo la instalación de cámaras solo con el fin de seguridad como excesivo o innecesario gasto. Ahora, si a esto le agregamos funciones como conteo de personas o *heat mapping*, le estamos ofreciendo la posibilidad de analizar el comportamiento de sus clientes y tomar, a partir de esa información, decisiones que pueden redundar en una mejora de sus actividades”. Con el mapa de calor, de acuerdo a las zonas “más calientes” se pueden conocer las zonas de interés de los clientes y redistribuir allí, por ejemplo, determinados productos u ofertas. “Estos módulos nos permitirán acceder a nuevos nichos de negocios, en los que hoy no estábamos presentes, y ofrecer a nuestros clientes la posibilidad de crecer en el mercado, contribuyendo al desarrollo propio de la marca y su fortalecimiento en la región”, concluyó el directivo de Security One.

CONVOCATORIA

“Este tipo de eventos cumplen varios objetivos –explicó el Lic. Solano–: básicamente sirven para mostrar las nuevas soluciones y productos que están disponibles en el mercado, pero por otro lado son muy importantes por el contacto directo entre la fábrica y el cliente.

Se genera un feedback muy importante que nos permite conocer sus necesidades y trasladarlas a nuevas soluciones. Con este tipo de presentaciones le proponemos al cliente un marco de negocios informal en cuanto a la estructura pero más personalizado en lo referente al trato, ya que muchos de los que están presentes muchas veces el contacto con el distribuidor –por cuestiones de geografía–, lo establecen por otros canales’.

“Entendemos que la inversión de la marca en la región es importante y más importante aún el contacto directo con nuestros distribuidores y sus clientes. Como compañía estamos planificando la apertura de oficinas locales en distintos países, entre los que se incluye Argentina. La idea de tener presencia local es, fundamentalmente, entender qué tipo de proyectos hay en marcha y de cuáles podemos ser parte, a través de nuestro distribuidor, ayudando al integrador a estar presente de manera más fuerte en el mercado. Esta estrategia de Hikvision es para toda Latinoamérica, donde seguimos viendo un gran potencial de crecimiento”, amplió el directivo de Hikvision acerca del contacto directo con sus clientes.

“Más allá de la categoría del integrador, todo proyecto es importante. Un integrador que hoy trabaje de manera profesional y brinde soluciones acordes a sus clientes, seguramente va a crecer en el futuro. Hikvision, como marca, quiere acompañar ese crecimiento proponiéndole un número cada vez mayor y mejor de soluciones, capacitándolo para afrontar con éxito los nuevos desafíos y ofreciéndole el respaldo de una compañía que, sin dudas, se transformó en una de las referentes en el mercado mundial de la videovigilancia”, concluyó García. ■

