

¿Cómo inicio el negocio del rastreo satelital? ¿Cuáles son los beneficios?

Consejos para empresas de monitoreo

Si bien aún su incidencia en el mercado del monitoreo es bajo, el rastreo satelital es un segmento de servicios aún poco explotado que requiere mínima inversión y ofrece gran rentabilidad. Fulltime ofrece, aquí, algunos consejos para iniciarse en el negocio.

El servicio de rastreo GPS es una excelente oportunidad de crecimiento que requiere de una muy baja inversión inicial y, a su vez, está poco explotado por las empresas de monitoreo y rastreo de vehículos en Argentina.

Un estudio realizado a fines de 2015 por la Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes (AFAC) conjuntamente con la consultora Promotive, determinó que la flota circulante de vehículos ya superó las doce millones de unidades transitando por las calles y rutas de todo el país. En el detalle, surge que el 86,3% de la flota vehicular está formada por automóviles mientras que el 10,7% corresponde a vehículos comerciales livianos. El restante 3,6%, en tanto, corresponde a unidades comerciales pesadas, entre los que se incluyen camiones y ómnibus (sin considerar acoplados y remolques). Se estima que el número de sistemas de monitoreo y gestión de flotas, en la actualidad, no supera el 5% del total de vehículos circulantes en Argentina.

Estos números indican una gran oportunidad de negocios para incrementar notablemente las ventas de las empresas que proveen servicios de rastreo, monitoreo y localización vehicular así como también para aquellas que estén interesadas en incorporar esta tecnología.

Para aquellos que entiendan este rubro como una oportunidad de expansión, a continuación, desde la empresa Fulltime, ofrecen algunas respuestas y consejos a las preguntas más frecuentes sobre este tema.

- ¿Cuáles son las tecnologías disponibles en el mercado?

Es necesario comprender los sistemas de localización más comunes que

existen en el mercado y su tecnología de comunicación. Entre las principales se encuentran la radiofrecuencia y el sistema AVL.

- ¿Qué es RF y cómo funciona?

La Radio Frecuencia (RF) se utiliza normalmente sólo para el recupero de vehículos robados y es activada usualmente a través de una señal de radio remota, la cual se transmite desde torres de radio locales. Una vez activa la señal, el dispositivo instalado en el vehículo comienza a transmitir.

Los receptores de señal pueden estar instalados en torres y/o vehículos locales, que analizarán la señal de radio transmitida por el dispositivo, y la información se delegará en un mapa computarizado, que indicará la ubicación aproximada.

Finalmente, esta información se localiza por única vez por un lapso de tiempo hasta encontrar el vehículo. A través de ese sistema no es posible obtener un registro histórico de posiciones.

- ¿Qué es AVL?

AVL, o Localización Vehicular Automatizada, es el sistema más utilizado para el monitoreo y localización de vehículos, personas u objetos y se utilizan dos tecnologías distintas en un mismo equipo: GPS y GSM/GPRS.

La tecnología GPS utiliza la triangulación de señales de por lo menos cuatro de los veintisiete satélites geoestacionarios alrededor del planeta, pudiendo recolectar los datos de la ubicación exacta donde se encuentra el vehículo, pudiendo también obtener datos de su velocidad, altitud, sentido de dirección, fecha y hora, etc.

Esta información capturada por el GPS es enviada por medio de una operadora celular (SIM CARD) utilizando la tecnología GSM/GPRS a un software de rastreo. Éste, por lo general, posee la cartografía

local o mundial, según el caso, para poder visualizar el vehículo en el mapa.

Acompañando el avance de la tecnología, en la actualidad los equipos AVL cuentan con muchas funciones adicionales, que permiten a la estación de monitoreo o dueño del vehículo poder obtener un control total de su flota.

Algunos ejemplos:

- Permite identificar qué chofer está conduciendo a cada momento.
- Sensor de temperatura, para mantener una cadena de frío.
- Captura de imagen.
- Sensor de combustible.
- Sensores de puertas y pulsadores de pánico.
- Escucha cabina.
- Emitir un aviso sonoro ante exceso de velocidad.
- Permite accionar el bloqueo de motor a distancia.

- ¿Cómo saber si el mercado aceptará nuevos integrantes?

Es importante conocer muy bien las diferencias entre los competidores, lo que ofrece cada uno y a qué mercado apuntan. Una técnica muy sencilla es buscar en Google las palabras claves y necesidades que estén relacionadas a este segmento. Es fundamental no desanimarse si el mercado parece saturado sino todo lo contrario: significa que existe un gran mercado al cual están atendiendo aquellas empresas y generando resultados.

- ¿Cuál es el perfil de cliente?

Al iniciar en este negocio, uno de los errores más comunes es querer captar la totalidad de los clientes potenciales y generar interés de manera masiva, sin importar la variedad de necesidades y el objeto de cada solución, teniendo como resultado la pérdida del foco de la empresa y su nicho de mercado.

Es decir que hay tener en claro que no todos necesitan rastreo por GPS ni el mismo tipo y necesidad de GPS. Lo ideal es, inicialmente, enfocarse en un nicho de mercado determinado, en el cual uno se sienta capaz de cumplir con las necesidades de ese perfil de cliente, haciendo foco en desarrollar soluciones para atenderlo de la manera más eficiente posible.

- ¿Cuáles son los principales argumentos de ventas?

Es necesario generar un argumento de venta desarrollado, aportando una clara comprensión de lo que su negocio ofrece y qué soluciones provee. El mismo se construye sobre tres pilares:

- Experiencia y conocimiento sobre el producto y solución, tanto como usuario como vendedor.
- Conocer los diferenciales entre su negocio y la competencia.
- Comprender al cliente y sus necesidades en base a su experiencia.

- ¿Cómo elegir el equipo adecuado?

Se recomienda utilizar equipos de alta tecnología y calidad, beneficiando así tanto al cliente como al negocio, ya que los mismos requerirán de menos

servicio técnico y mantenimiento, permitiendo ofrecer, como objetivo principal, un sistema y servicio de rastreo sólido y estable que, a su vez, se traducirá en mayores márgenes de ganancia.

¿Cómo seleccionar el software de rastreo adecuado?

El software de rastreo puede adquirir dos modalidades: estar instalado en un servidor propio o bien estar alojado en la nube, mediante la tecnología cloud computing, la cual no requiere de infraestructura ni mantenimiento. Una vez analizada ambas estructuras de software, deberá seleccionarse la que mejor se adecue a su nicho y modelo de negocios.

Existen muchos software de rastreo en el mercado. Para poder diferenciarse, es importante que el mismo pueda ofrecer soluciones de interés a su mercado objetivo y que se adapte a las necesidades permanentes de los clientes. Entre ellas:

- Cartografía completa de todo el país y también mundial.
- Informes de logística completos y detallados.
- Informes intuitivos y de fácil comprensión para el usuario.

- Plataforma intuitiva y de fácil manejo para el operador.
- Obtener una visualización del trayecto recorrido por el vehículo.
- Posibilidad de recibir alertas por excesos de velocidad.
- Aviso de service para el mantenimiento general, ya sea cambio de aceite, VTV, correa de distribución, etc.
- Gerenciar y analizar el comportamiento del conductor, reconociendo frenadas, aceleraciones y curvas bruscas.
- Controlar con eficiencia el consumo de combustible.
- Optimizar el trayecto minimizando tiempo y costos de desplazamiento.

- ¿Cuáles son las estrategias para promover el negocio?

Un requisito fundamental para atraer clientes es armar una estrategia publicitaria que incluya diferentes soportes y diversidad de oferta. Por ejemplo, flyers, volantes, publicidad en medios de comunicación, publicidad en medios especializados, etc. También es importante crear su propio sitio web y cuentas en redes sociales. La publicidad online y las redes son una buena alternativa: internet es un medio muy económico y sencillo para atraer clientes. ■