

Segurplus

Entrevista a Víctor Bravo

Especialista en monitoreo y monitoreo mayorista, SEGURPLUS inauguró edificio propio, una moderna propiedad que cuenta con 400 metros cuadrados, arquitectónicamente planificado para albergar una central de monitoreo profesional, de última tecnología.



SEGURPLUS

+54 249 444 0310

contacto@segurplusseguridad.com.ar

www.segurplusseguridad.com.ar

/segurplus



Segurplus ofrece seguridad electrónica a sus abonados directos y clientes de monitoreo mayorista con la máxima atención profesional. Los usuarios, al contratar los servicios de monitoreo mayorista de Segurplus, reciben inmediatamente una utilidad sustancial por el ahorro de costos.

La empresa, que opera desde hace más de dos décadas está asociada a CEMARA y su central de monitoreo, ubicada en calle Arana 448, Tandil, provincia de Buenos Aires, está homologada bajo la norma IRAM 4174, lo cual respalda su transparencia, seguridad y calidad del servicio ofrecido.

En constante crecimiento, Segurplus atiende a sus abonados directos de varios partidos bonaerenses y llega al resto del país con su servicio mayorista de monitoreo, ofreciendo servicios profesionales y de calidad, además de atención constante a cada uno de sus abonados.

Víctor Bravo, presidente de la compañía, amplía en esta nota la actualidad de Segurplus, la relación con sus abonados y su proyección en el mercado.

- ¿Cuáles son sus principales mercados geográficos?

- Nuestro crecimiento nos posiciona entre las empresas líderes en la provincia de Buenos Aires, ya que atendemos a abonados directos en varios partidos de la región y con el servicio de moni-

toreo mayorista abarcamos todo el ámbito de la República Argentina.

- ¿Qué relación tienen con sus clientes de monitoreo mayorista?

- Tenemos una relación de total respeto y confianza con nuestros clientes, relación que concretamos desde el inicio y se basa en una estricta atención personalizada que definimos con cada cliente mayorista, determinando las metas y estrategias para ofrecer en cada caso la atención más adecuada y acompañar el crecimiento comercial

que comprende una visión conjunta de largo plazo y la definición de objetivos comunes. Los pilares de esta relación son el trabajo en equipo, intercambio y complementación; atención en su nombre, con su identidad, por parte de nuestros operadores; adaptación de nuestro personal en su vínculo con cada abonado, según la modalidad de cada mayorista; asesoramiento comercial, técnico, jurídico, administrativo y respaldo permanentes y comunicación las 24 horas con todas las áreas de Segurplus.

MONITOREO MAYORISTA

- Basado en una estricta atención personalizada, se determinan metas y estrategias conjuntas para la atención de clientes y el crecimiento comercial.
- Atención en su nombre por parte de los operadores, según la modalidad de cada minorista.
- Trabajo en equipo y complementación entre proveedores y clientes.
- Asesoramiento comercial, técnico, jurídico, administrativo y respaldo permanente de todas las áreas operativas las 24 horas.
- Tarifa plana con costos precisos.
- Grabaciones para auditoría de eventos.
- Cobertura de seguro exclusiva de responsabilidad civil.
- Acceso remoto y autogestión de cuentas.
- Comunicación las 24 hs con todas las áreas.
- Asesoramiento integral y cobertura nacional.

- ¿Qué perspectivas tiene en la actualidad el negocio del monitoreo?

- Ante la creciente inseguridad en el país, las perspectivas son muy favorables. A esto se suma la incorporación de las nuevas tecnologías de comunicación inalámbricas, videoverificación y, como nuevo mercado, la demanda de seguridad urbana en calles y paseos por parte de los Estados municipal y provincial. De modo que, con buenos pronósticos y costos crecientes, implica todo un desafío poder competir con éxito, adaptarse y tomar las decisiones necesarias para seguir aumentando las ganancias y la participación de la empresa en el mercado.

- ¿Qué perspectivas, en este contexto, imagina para su empresa?

- Durante los últimos años, Segurplus creció a una tasa del 8%, ritmo que estamos convencidos de que mantendremos en el futuro. Esperamos seguir consolidando estos resultados positivos y aumentar nuestra penetración tanto en el mercado mayorista como el privado, a través de la excelente imagen de la empresa y la permanente inversión en nuevas tecnologías, proponiendo nuevos desarrollos y capacitación.



Víctor Bravo

- ¿Cuáles son los principales desafíos de cara al futuro?

- En el contexto actual, con amplia competencia en el sector, la compleja tarea de brindar seguridad durante las 24 horas, el personal y los directivos de Segurplus ponemos al servicio de nuestros clientes todo nuestro entusiasmo, energía, fuerza, creatividad y actitud, para plasmar así un proyecto común de eficiencia empresarial y brin-

dar un servicio de excelencia, acompañando y motorizando el crecimiento de nuestros mayoristas, desde el punto de vista económico y profesional. ■

UNIDADES DE NEGOCIOS

- Monitoreo.
- Monitoreo mayorista.

Sumate a la comunidad virtual más importante dedicada a los Sistemas de Seguridad



Negocios de Seguridad

Unite ahora entrando en www.rnds.com.ar haciendo click en la solapa **FORO**



Powered by

