

# Cierre magistral del Trinergia Technology Tour 2017

Más de cien personas presenciaron el evento en Buenos Aires

*Nueve ciudades de Latinoamérica fueron partícipes del Tour, que sumó casi mil asistentes a lo largo del año. En cada una de las jornadas predominó la información de mercado para la futura toma de decisiones de las empresas que lideran la industria de seguridad.*



**B**ajo un concepto de presentación diferente, en el que el debate y el intercambio de ideas predomina como factor principal, el Tour de Trinergia fue una de las puestas en escena más importantes del año. Trinergia es liderado por tres empresas productoras de tecnología para la seguridad electrónica, Alonso Alarmas, DX Control y SoftGuard, que desde hace más de una década comercializan sus productos en el mundo.

Si bien los productos que desarrollan las tres empresas integrantes del grupo presentan compatibilidades con múltiples marcas del mundo, la interacción entre ellas ofrece beneficios únicos a clientes que desean soluciones de compatibilidad absoluta, mayor valor agregado, soporte pre y posventa integrado y una comunicación inmediata entre los departamentos de ingeniería de cada una de las compañías.

## EL MERCADO DEL MONITOREO COMO EJE DE LA PRESENTACIÓN

Los escenarios del negocio del monitoreo cambiaron y las tecnologías evolucionaron, por lo que las empresas están en la búsqueda de un nuevo esquema de negocio para subsistir. El mercado del monitoreo en Argentina presenta actualmente dos problemas principales, uno relacionado con el estancamiento de la demanda mensual -que no presenta movimiento desde hace aproximadamente 5 años- y el segundo, según el análisis presentado durante la gira, que concluye que el modelo tradicional de monitoreo ya no es sustentable, quedando muy poco espectro de trabajo.

Bajo este concepto, el equipo de Trinergia planteó dos factores de cambio que transitan principalmente los países de Latinoamérica: uno es el surgimiento

de tecnologías disruptivas y el otro está asociado a factores de un nuevo comportamiento de consumo.

Como tecnología disruptiva se define a aquella que convierte en obsoleta una tecnología existente, cambiando no solo la forma de operar de una empresa sino también el mercado. En este sentido, el surgimiento de ofertas en tecnologías disruptivas, ponen en jaque a las empresas de monitoreo, colocándolas ante el reto de responder en lapsos cada vez más cortos. El gran inconveniente es que la reacción es lenta y, de alguna manera, se sigue trabajando con tecnologías obsoletas, como pueden ser los paneles de alarma sin conexión a la nube. Contar con un almacenamiento cloud para los sistemas de seguridad electrónica representa un mayor valor agregado al cliente final.

El nuevo consumidor ya no desea usar complejos teclados para comandar un panel de alarma. Es por esto, y bajo este concepto, que se analizó qué pretende el cliente actual de su sistema de seguridad. Los nuevos esquemas de ventas plantean experiencias de usuarios únicas, donde un smartphone o dispositivo móvil es el centro de la discusión. La automatización del hogar, el monitoreo a demanda y los sistemas autoinstalables son parte del nuevo panorama que deben enfrentar las empresas.

### CIERRE CON PRESENCIA INTERNACIONAL

Marcos Sousa brindó, por primera vez en Buenos Aires, dos inolvidables disertaciones, en las que el público pudo

presenciar y aprender con él "Cómo vender más seguridad" bajo conceptos únicos que se explicaron de manera magistral.

Conferencista internacional, orador, escritor y experto en ventas y en programación neurolingüística (PNL), Sousa es graduado en Ingeniería Eléctrica y MBA en Administración de Marketing por la Fundación Getúlio Vargas (FGV). Además, es entrenador y Master en PNL, con más de 1.000 conferencias brindadas y formó a más de 40.000 personas en los últimos 15 años.

Coincidentemente con su presencia en Buenos Aires, Marcos Sousa presentó la primera edición de su libro en español que pronto será comercializado en cada país de habla hispana, "Vender Seguridad con Seguridad". Se trata de

una obra maestra que aborda aspectos claves de la venta de productos y servicios de seguridad, enseña técnicas, herramientas y abordajes centrados en el mercado utilizando un lenguaje propio y único.

Con ejemplos específicos y casos reales, "Vender Seguridad con Seguridad", explica de manera precisa y amena conceptos útiles para potenciar las ventas.

Trinergia Technology Tour demostró ser un ejemplo más de progreso y camaradería en este mundo de negocios que está cambiando de manera vertiginosa, en el que evolucionar es clave para el desarrollo de nuevos negocios. Las tres empresas que conforman el grupo avanzan firmemente en este sentido. ■

