

Cierre del Hikvision Tour

La cita fue en Buenos Aires

Desde su inicio en la provincia de Córdoba, el tour recorrió, con gran convocatoria de público, distintos puntos del país. Los directivos del fabricante lograron así el contacto directo con el profesional del sector, mostrándole las últimas tendencias en tecnología aplicada a la videovigilancia.



Como parte de su plan de expansión en el interior de Argentina, Hikvision -proveedor mundial de productos y soluciones innovadoras de videovigilancia- organizó una secuencia de eventos denominados Hikvision Tour, gira que consiste en una serie de capacitaciones técnicas y charlas de negocios en el interior del país.

La primera entrega se desarrolló en la ciudad de Córdoba y el éxito de la convocatoria sobrepasó las expectativas de los organizadores. Días más tarde, el evento se trasladó al Hotel Savoy de la Ciudad de Buenos Aires, con la misma modalidad y con una convocatoria igual de amplia, éxito que se repitió, el 19 de septiembre, en la ciudad de Mendoza y luego en cada una de las ciudades en las que estuvo presente.

Hikvision Tour es el primer encuentro con los integradores y canales del interior de Argentina que expone de manera presencial las nuevas propuestas tecnológicas que la compañía proyecta para este año.

El evento incluyó showrooms interactivos, donde se destacaron las últimas líneas de productos, equipos y novedades de la compañía, entre las que se incluyen las soluciones profesionales de la línea Turbo HD 4.0, que ofrece un desempeño de luz ultra baja y la capacidad de proporcionar imágenes de

video de 8MP aprovechando la compresión de video H.265 de Hikvision, que ofrece ahorro en el uso de ancho de banda. Además, se mostraron los productos de la serie EasyIP 3.0, que incluye cámaras y NVRs con soluciones de vigilancia por video ultra HD utilizando cámaras 4K y una mayor funcionalidad analítica.

“Nuestro equipo se encuentra de forma local a disposición de todos nuestros canales interesados en nuestros sistemas de videovigilancia. Estamos impulsando un programa de expansión de nuestra marca a nivel nacional con el Hikvision Dealer Partner Program (DPP) que muestra las soluciones completas de nuestra compañía y nuestro compromiso en el desarrollo de tecnología e innovación en el rubro de la seguridad”, expresó José García, General Manager para Argentina, Uruguay y Paraguay, acerca de la propuesta de Hikvision para el mercado local.

“En Hikvision nos tomamos muy en serio la descentralización y desarrollo del mercado de seguridad. Es por eso que queremos llevar nuestra experiencia en proyectos de innovación y seguridad a las ciudades del interior de la Argentina. El Hikvision Tour es la respuesta a los requerimientos de expansión de mercado de la videovigilancia en todo el país”, explicó más tarde García.

LA GIRA

Durante la primera fecha en Córdoba, la convocatoria logró una asistencia total tanto durante la charla comercial de la mañana como en la capacitación técnica, llevada a cabo después del mediodía, con un feedback positivo en ambos y una interacción dinámica entre Marcos Romero, Gerente de canales de Hikvision, y el público asistente. “Esta fue una experiencia enriquecedora para nosotros como equipo y para nuestros socios estables y potenciales en el interior de Argentina. Estamos muy satisfechos con la participación de los profesionales”, expresó Romero.

Luego del inicio en Córdoba y pasar por Mar del Plata, Tucumán, Neuquén y Rosario, el Hikvision Tour cerró 2017 en Buenos Aires, nuevamente a sala llena.

“El foco de las presentaciones trascendió los productos y tecnologías de Hikvision: el profesional debe entender que hoy la prioridad no está en vender determinada cámara o DVR, sino que debe vender soluciones. Ahí está la clave del crecimiento y lo que puede proporcionarles un diferencial a la hora de competir”, sostuvo Romero.

El Hikvision Tour fue una de las giras tecnológicas más exitosas de 2017, y que sin dudas despertará gran expectativa cuando se anuncien las fechas del próximo calendario. ■