

Nueva distribución en Security One

Productos EZVIZ, desarrollados por Hikvision

Entre las principales novedades que presentó el distribuidor Security One en el Retail Day estuvieron los productos para el segmento "Do It Yourself" fabricados por Hikvision. La marca responde, así, a las necesidades de un mercado que requiere soluciones de calidad a bajo costo.



SECURITY ONE

-  +54 11 5263-0708
-  info@securityone.com.ar
-  www.securityone.com.ar
-  /seconearg
-  @SecurityOneHik
-  /company/security-one
-  /user/secnow



Mercados que hasta no hace mucho tiempo atrás eran considerados ajenos –o en el mejor de los casos, laterales– al de la seguridad electrónica, hoy comienzan a tener puntos en común. Un ejemplo claro de ello es el segmento del mercado minorista, que no solo es cada vez más demandante de las soluciones que pueden ofrecerse a través de una cámara, sino que puede transformarse en un aliado de las empresas fabricantes.

Security One, por ejemplo, fue una de las empresas de tecnología aplicada a la seguridad que concurrió al Retail Day, evento que reúne a las grandes cadenas de venta minorista. "Security One estuvo presente en este evento apostando a dos focos de negocios bien diferenciados: por un lado, presentando las soluciones profesionales de Hikvision para el sector y por otro, mostrando la nueva línea de productos autoinstalables de EZVIZ, marca de Hikvision diseñada específicamente para ese sector", explicó Christian Solano, CEO del mayorista.

"La serie de productos profesionales para el retail de Hikvision tienen, entre otras funciones, reconocimiento de rostros o las soluciones que ofrece una cámara "ojo de pez" con mapas de calor, que analizado a través del VMS pueden

aportar nuevas opciones a un local comercial o shopping, por ejemplo. Este tipo de dispositivos se integran en una solución de Hikvision que se llama Business Intelligent, a través de nuestra plataforma de software", amplió el directivo.

Además, Security One presentó la marca de productos EZVIZ, diseñada y fabricada especialmente por Hikvision para las cadenas de venta minorista. "Se trata de productos pensados para ser comercializados en cadenas de retail y que, a la vez, pueden constituir una nueva alternativa comercial para el instalador", señaló al respecto Christian Solano.

Por su parte, Martín Hanono, Gerente de Nuevos Negocios en Hikvision, explicó que se trata "de una línea de productos pensadas para cubrir necesidades básicas de seguridad, instalables y monitoreables por el propio usuario".

"Vemos una expansión de la tecnología de seguridad hacia productos 'Do It Yourself' (házlo tú mismo, en inglés). No estamos hablando de un reemplazo de productos profesionales por este tipo de soluciones, sino que en determinadas situaciones en las que un usuario final no pagaría por

una instalación, puede acceder, comprándole al mismo instalador o en tiendas autorizadas, a un sistema de videovigilancia pensado para ser instalado por un usuario no profesional", amplió Hanono.

Ambos ejecutivos aclararon que ven un nuevo nicho de mercado, dentro del sector de la seguridad, para la aplicación de estas tecnologías.

"Se trata de una marca que fue diseñada para canales de retail o el comercio electrónico. Son productos con estética trabajada, tanto la cámara en sí como el packaging, con tecnología de avanzada, pero de uso sencillo, fácilmente reconocible para el mundo IT. La tecnología aplicada a la línea de productos EZVIZ está exclusivamente pensada para el segmento Do It Yourself y se ofrece con almacenamiento cloud", explicó el CEO de Security One.

"La configuración de una cámara lleva como máximo un minuto, es muy sencilla y el almacenamiento cloud es gratuito en los servidores Hikvision. Quizá a futuro se podría pensar en un negocio de comercialización de espacio en la nube, donde se podría integrar de manera más efectiva el instalador, para brindar algún tipo de servicio con el



sistema. Pero en principio, hoy se ofrecen la solución instalable y monitoreable por el propio usuario, con almacenamiento también en una memoria SD”, amplió Hanono.

LÍNEAS DE PRODUCTOS

EZVIZ incluye una serie de cámaras, tanto para interior como para exterior, así como también un kit de alarma cien por ciento en nube con características muy útiles para el usuario. Por ejemplo, cuando se aleja de su casa y su celular se desconecta de la red WiFi, la cámara puede encender automáticamente las alertas por movimiento y enviar aviso cuando algo efectivamente se mueva.

“Lo mismo sucede con los paneles de alarma, –describe Solano– son productos entry level que le ofrecen al instalador una nueva posibilidad de negocios. Vienen a cubrir un segmento de bajos requisitos, donde no es necesaria la presencia de un profesional. La idea es que el propio instalador no pierda una posible venta y que la supla con este tipo de sistemas al que después él mismo podrá agregarle servicios”.

EZVIZ tiene cámaras muy económicas, diseñadas para un sector de requisitos

básicos y agrega líneas de cámaras con sensor de movimiento, de interior y exterior. “También estamos trabajando en una línea de cerraduras conectadas por WiFi e integradas a una misma solución de IoT, que anunciaremos próximamente”, adelantó Martín Hanono.

“Es necesario dejar bien claro que esta línea de productos no compite de ninguna manera con los productos profesionales que fabrica Hikvision. Es una marca destinada a pequeños proyectos, que no requieren complejidad al momento de la seguridad, las cámaras pueden ser instaladas en oficinas, departamentos de pocas habitaciones o superficie... En fin, una serie de aplicaciones muy sencillas para soluciones que no requieran de monitoreo externo, que vienen a cubrir necesidades simples de seguridad, aunque sin dejar de lado la calidad del componente tecnológico”, aclaró Christian Solano acerca de las posibilidades de estos productos.

“Desde el punto de vista comercial es expandir el mercado. Por eso decimos que es el mismo instalador quien puede comercializar este tipo de soluciones. Cuando el profesional se encuentre con un proyecto básico, que no pierda a su cliente por los costos que conlleva

una instalación de videovigilancia convencional, sino que pueda ofrecer otra opción, que sea parte de su negocio”, detalló por su parte el directivo de Hikvision.

Las líneas de productos EZVIZ también pueden interactuar con Internet de las Cosas (IoT, por sus siglas en inglés). “Por ejemplo, podemos hacer que una cámara con sensor de movimiento o un sensor del kit de alarmas detecte una intrusión, encienda una luz, o baje una persiana. Es perfectamente compatible para poder actuar con el protocolo de IdC, lo cual lo hace, asimismo, compatible con otras marcas del mercado, interconectándose con cualquier dispositivo. La única condición es tener conexión a internet”, explicó Solano acerca de las implementaciones en las que pueden aplicarse.

“Hoy tenemos cámaras, kit de alarmas y controles inteligente. Son enchufes que pueden ser programados y controlados de manera remota. Estos últimos, sin embargo, aún están en etapa de certificación eléctrica para poder ser presentados en el mercado”, concluyó Hanono.

CÁMARAS y ALARMAS

Entre los modelos de cámaras se encuentra la Mini Plus, pensada para interior, con conexión WiFi, micrófono y parlante incorporado y detección de movimiento inteligente.

La C6T, en tanto, es una cámara de visión panorámica (360°) con audio de dos vías, visión nocturna y la posibilidad de definir áreas privadas.

Otro modelo es la ez360, una cámara WiFi con movimiento de paneo e inclinación, que ofrece visión panorámica, seguimiento inteligente, zonas privadas, visión nocturna por infrarrojos y audio de dos vías.

En cuanto a los kits de alarma, presentaron el ezAlert Kit, un sistema de alarma inalámbrico que detecta y alerta de una intrusión en tiempo real compuesto por un control remoto, un PIR, un botón de pánico y un sensor de movimiento. Las notificaciones son enviadas al smartphone y visualizadas por el usuario a través de una app. ■

