

Capacitación Apollo en BCG

Trabajo conjunto entre la marca y los integradores

BCG relanzó en Argentina los productos para control de accesos de Apollo con una semana de capacitación y certificación en sus tecnologías. El trabajo se llevó a cabo ante empresas seleccionadas, de amplia experiencia en la integración y enfocadas en segmentos verticales específicos.



Building Consulting Group cuenta con más de 20 años de experiencia en el mercado y su portafolio incluye algunas de las marcas más reconocidas del segmento de la seguridad. Esta larga tradición y su nivel de honestidad, además de conocer que su alta gerencia provino del mercado de integración de sistemas, lo que significa que las personas que dirigen BCG no son solo mayoristas en el sentido de que son comerciantes, sino profesionales que conocen bien las necesidades y los problemas de los integradores de sistemas de seguridad, fueron las principales razones de Apollo para llegar a un acuerdo de colaboración con la compañía.

Esa colaboración ya se puso en marcha y se tradujo en un evento de capacitación y certificación profunda para un número limitado de integradores de sistemas, profesionales cuidadosamente seleccionados por BCG.

Fue necesario limitar el número de asistentes porque el plan no es trabajar integradores en cantidad, sino en calidad y así construir relaciones a largo plazo, fortalecidas por la pronta respuesta y el mejor soporte, basadas en el honestidad y ganancias. En esta ocasión, 18 los asistentes de las empresas seleccionadas, que sin duda cubrirán a todo el territorio argentino con servicios de muy buena calidad.

Apollo apunta a construir relaciones fuertes y de largo plazo por encima de

las ganancias. Esa es la razón por la que no cierran acuerdos de distribución sin un análisis estratégico previo

LA CAPACITACIÓN EN BCG

La capacitación y certificación en productos Apollo se llevó a cabo en las nuevas oficinas de BCG, ubicadas en la calle Franco 3425 de Villa Devoto, ciudad de Buenos Aires y estuvieron a cargo del Ing. Carlos Craveiro, de Apollo.

Craveiro viajó especialmente hasta Argentina para dar la instrucción sobre las tecnologías Apollo, concretando un programa de certificación local de cinco días en los que se trabajó sobre temas técnicos, análisis de productos, competencias, redes y software. Carlos comentó el nivel de los VAR seleccionados.

A lo largo de cada una de las jornadas se fueron presentando los temas netamente técnicos, diferenciando las posibilidades que ofrecen los productos Apollo por sobre lo de su competencia. Asimismo, se ofrecieron distintas alternativas de instalación en las que estos productos pueden ofrecer una solución efectiva y superior a la oferta actual del mercado.

Todos los asistentes tuvieron acceso a los productos de Apollo, así como también a material específico sobre su instalación y programación, con la placa ASP-4 como producto destacado.

Por otro lado, se trabajó también en las estrategias comerciales, en las que BCG, como representante de la marca,

marcará las pautas.

El trabajo conjunto resultó ampliamente satisfactorio para todas las partes y resta comenzar a definir proyectos.

EL TRABAJO CON LOS VAR'S

Los VAR son empresas integradoras de primer nivel, elegidas por BCG y Apollo para desarrollar este nuevo concepto de negocios aplicado al mercado de control de accesos. Todas las empresas seleccionadas ofrecen perfiles específicos para distintos mercados verticales y se capacitaron y certificaron en BCG en los productos Apollo para lograr mantener un alto estándar en la implementación de la solución.

En cuanto a la metodología de trabajo, explicada en la selección previa y reforzada a lo largo de la capacitación, los VAR trabajarán con BCG y viceversa como socios de negocios, logrando las soluciones a nivel local. De ser necesario, se estableció también la metodología para recibir soporte regional.

Las políticas discutidas en las jornadas de capacitación muestran el alto compromiso de estas empresas en el mercado y con el producto. Por ese motivo la cantidad de integradores fue calculada y limitada en una estrategia de negocios aprobada por Apollo.

De igual manera, a lo largo de la semana, fueron establecidos los servicios a clientes actuales de la marca y proyectos en los que podrían aplicar en países vecinos. ■