

OLEX.LA

Soluciones efectivas en CCTV analógico

Desarrolladas íntegramente en nuestro país y fabricadas en Asia bajo los más estrictos controles de calidad, las soluciones de OLEX.LA ofrecen al usuario calidad en CCTV analógico. Para conocer más de la marca, entrevistamos a su Gerente de producto, Sebastián Rodríguez.

“OLEX.LA nació en 2012 con el objetivo de desarrollar para el mercado de la seguridad un sistema de CCTV con productos confiables, económicos y funcionales. Esto se logró en base a tres pilares fundamentales para funcionar como organización: desarrollar productos propios a un costo accesible y de calidad superior; mantener un stock constante con garantía de disponibilidad en todos los segmentos; e innovar el concepto del CCTV”, describe Sebastián Rodríguez, Gerente de producto de la marca.

Algunos de los beneficios que propone la empresa son: configuraciones básicas, simples e intuitivas, software de administración de MultiDVR de diseño propio, incidencia directa en hardware y software, incorporación semestral de nuevos productos, atención personalizada e ingeniería, servicio y preventa profesionalizados.

- ¿Sólo desarrollan tecnología analógica?

- Sí, todos nuestros productos son para CCTV analógico. Nuestra intención es darle al integrador o distribuidor un producto confiable, que no requiera tiempos de instalación que luego deban trasladar a sus clientes. Al vender sólo CCTV de 700 líneas como base les estamos garantizando a nuestros partners que realmente van a tener una solución que literalmente les va a permitir “ver”: en general, las soluciones de seguridad de menor definición presentan inconvenientes en la visualización, algo que nosotros les damos ya resuelto.

“OLEX.LA se concentró en tener productos funcionales dando una garantía de cambio inmediato. Estas condiciones obligan a la compañía a desarrollar y mejorar continuamente, ya que el mercado así lo exige”, explica Rodríguez. “No existe una sola y única solución de videovigilancia, y justamente es aquí donde OLEX.LA se diferencia del resto de las marcas. Tras meses de desarrollo, logró unir cinco puntos básicos para el éxito de venta: excelente visibilidad de video, fundamental para el cliente final; bajo costo de instalación, fundamental para el instalador; configuración fácil y remota (costos de posventa); robustez de hardware; y atención de preventa.”

- ¿Cuál es el formato de comercialización?

- OLEX.LA sólo vende en formato de kits, con lo cual le estamos ofreciendo a nuestros partners un producto ya cerrado, garantizado y que puede ser muy fácilmente instalado. En general, cuando se habla de productos asiáticos, los mayores problemas se presentan cuando se trata de brindar

soporte técnico de posventa; algo que no sucede con nuestra marca, ya que desde nuestro importador oficial en Argentina (CIRCULOVISION S.R.L.) se ofrece localmente el soporte necesario.

- ¿Cuál es el diferencial que ofrece OLEX.LA?

- Hasta el momento, todos nuestros partners a lo largo de la región se mostraron satisfechos con nuestra oferta. Nuestra fortaleza está en el producto, que realmente funciona muy bien. Si bien existen soluciones similares en el mercado, y algunas a menor precio, cuando presentamos el kit y comprueban sus prestaciones, es muy raro que el cliente no regrese. Otro diferencial de nuestros productos es la sencillez de instalación: con un mínimo de conocimientos, cualquier persona puede instalar un sistema de nuestra marca en tan sólo un par de horas. Conectándolo a una PC puede comenzar a ver las cámaras sin necesidad de configurar puertos ni complicarse con distintos setups de la cámara, ya que, una vez conectado, el sistema empieza a funcionar.

OLEX.LA tiene como objetivo para el próximo año lograr un crecimiento exponencial en las ventas de los productos de formato Pick & Go, de rápida instalación para integradores y clientes finales, dando un exhaustivo desarrollo al canal de YouTube de OLEX.LA para transmitir confianza en la solidez de los productos. ■

+ DATOS
(54 11) 3220-3390
ventas@olex.la