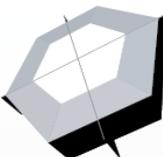


¿Como vender SmartPanics?



Generar más servicios y mayor rentabilidad.


SoftGuard

Temario: ¿Cómo vender SmartPanics?



- ¿Por qué una app para el monitoreo?
- Público potencial de SmartPanics
- Investigación de Mercado
- ¿Cuánto cuesta un servicio como SmartPanics?
- ¿Cuál es entonces el potencial de facturación de este servicio?
- Ampliación del segmento actual de clientes
- ¿Cómo llegar a clientes actuales con SmartPanics?
- ¿Cómo llegar a potenciales clientes con SmartPanics?
- Seducción de clientes actuales
- SmartPanics App Global es segmentable
- SmartPanics se vende solo

¿Por qué una app para el monitoreo?



Toda persona hoy en día utiliza apps para infinidad de circunstancias de la vida diaria. Para comunicarse utilizan whatsapp o telegram, para trasladarse usan waze o visualizan una app específica del estado del clima y todas o muchas de sus transacciones bancarias se realizan mediante la app de su banco. Muchos clientes llegan a cambiar de banco según el poder de la aplicación y la cantidad de operaciones que se puedan hacer a través de ella.

Su servicio de monitoreo ¿que aplicación provee al cliente? ¿Cómo el cliente maneja desde su Smartphone el servicio que usted le provee?

Esto fideliza al cliente a diario, teniendo la marca de su empresa en sus manos visualizándola y posicionándola en su mente. De otra manera, lo único que vera cada treinta días es la factura de un servicio.

Público potencial de SmartPanics



- Público masivo, en especial el segmento adolescente para la tranquilidad de sus padres.
- Sindicatos como beneficio para sus afiliados.
- Escuelas para el cuerpo docente y sus alumnos.
- Canal corporativo como beneficio para su personal y control de gestión por posición para grupos de vendedores o flotas de reparto.
- Countries y condominios o urbanizaciones privadas que en muchos casos no disponen de alarma en su domicilio pero si necesitan de protección personal.
- Municipios o comunas para protección vecinal y ante violencia de género.
- Agencias de taxis, remises y transporte urbano.



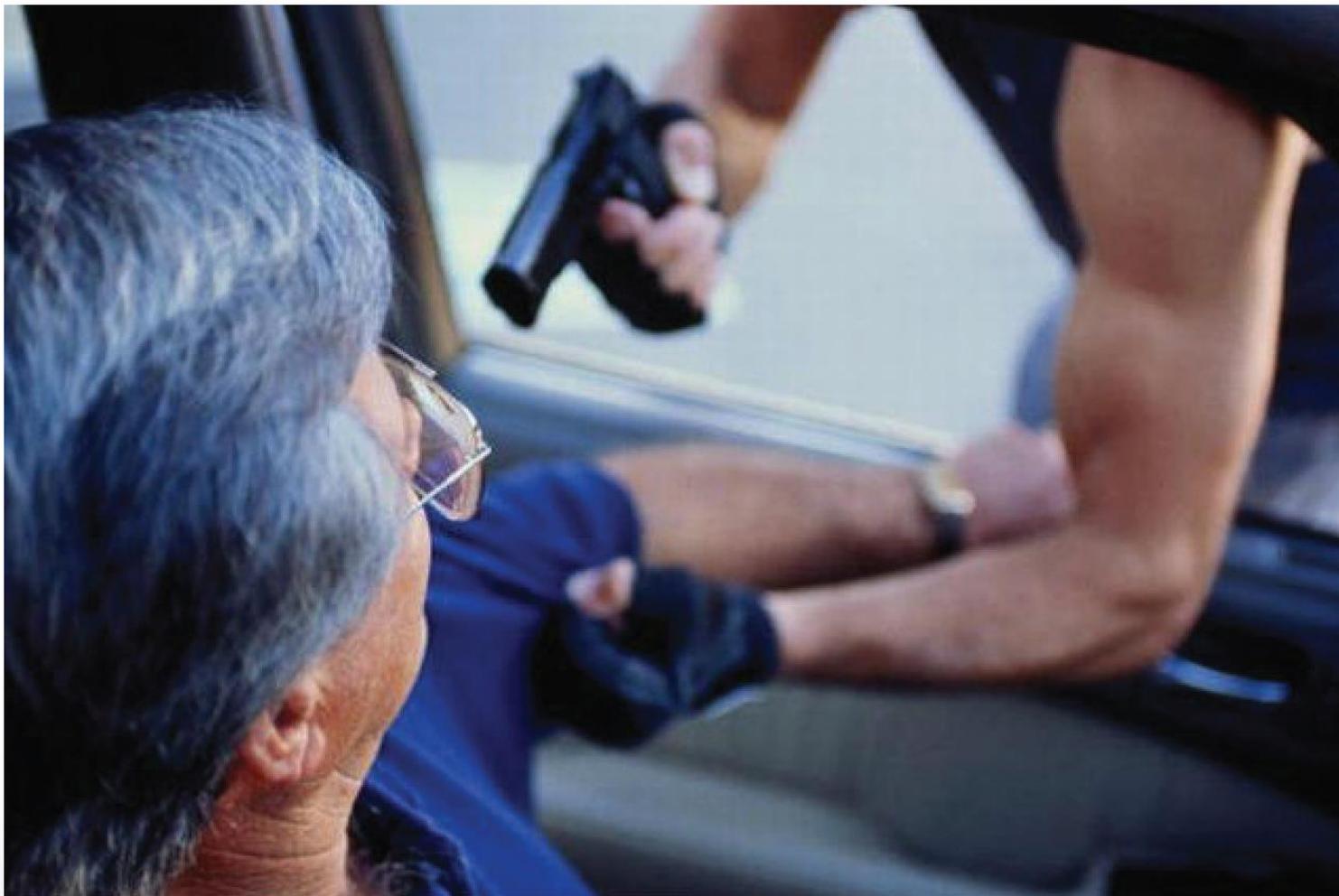


**Millones de usuarios
con Smartphones**

Esperando este servicio

¿Cuáles serán los tuyos?

¿Cuánto vale la sensación de Seguridad?

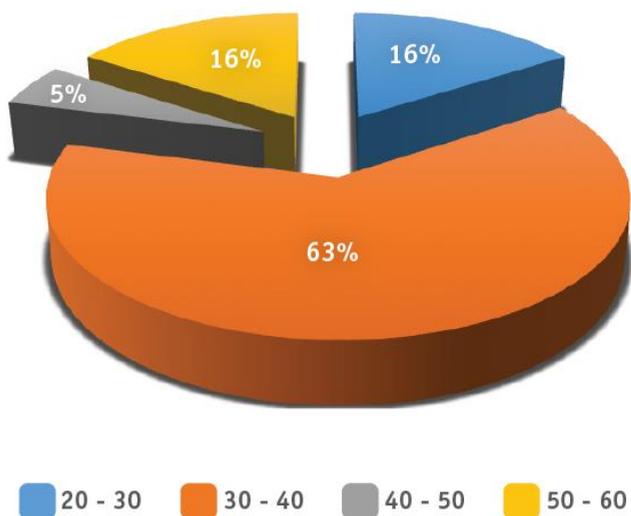


Investigación de Mercado sobre Apps de Seguridad

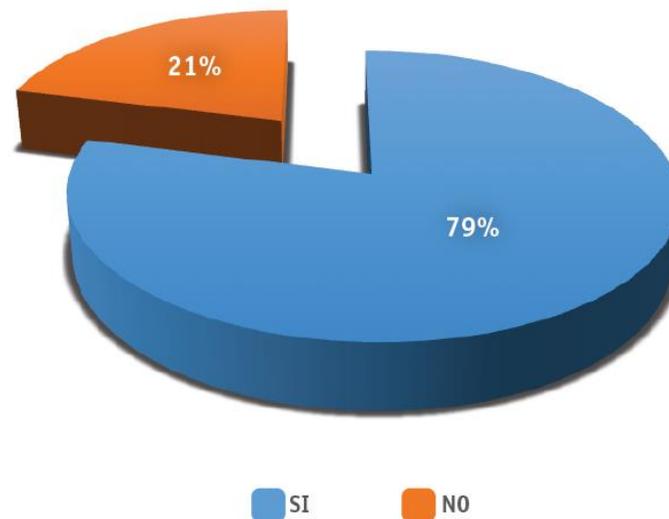


- Realizamos encuestas por detención en las principales ciudades de Latino America.
- Encuestamos al siguiente segmento:

¿Qué edad tiene?



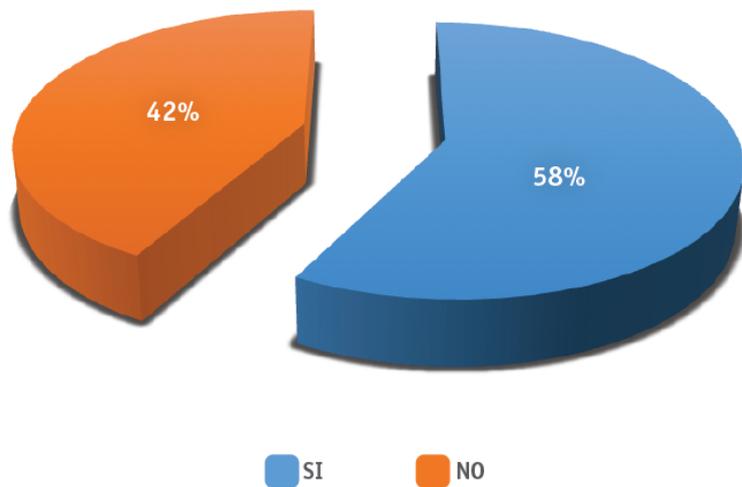
¿Es usted usuario de Smartphones?



Investigación de Mercado sobre Apps de Seguridad

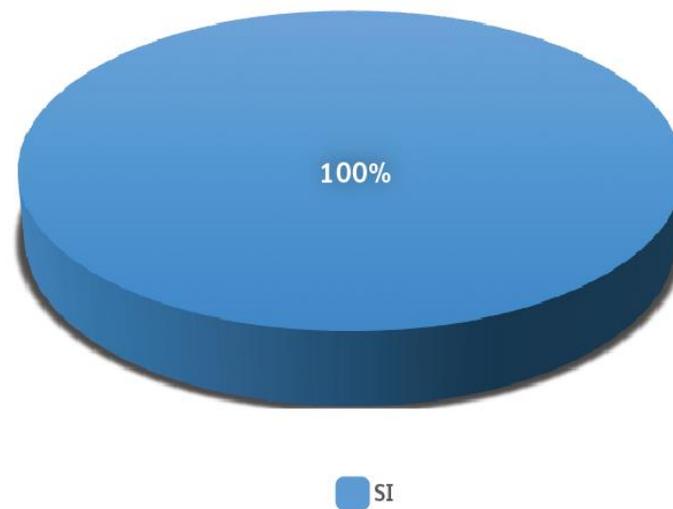


¿Usted tiene hijos?



Consultamos entre los encuestados si eran padres o no para conocer más sobre la profundidad de uso de la herramienta en el entorno familiar.

¿Usaría SmartPanics?

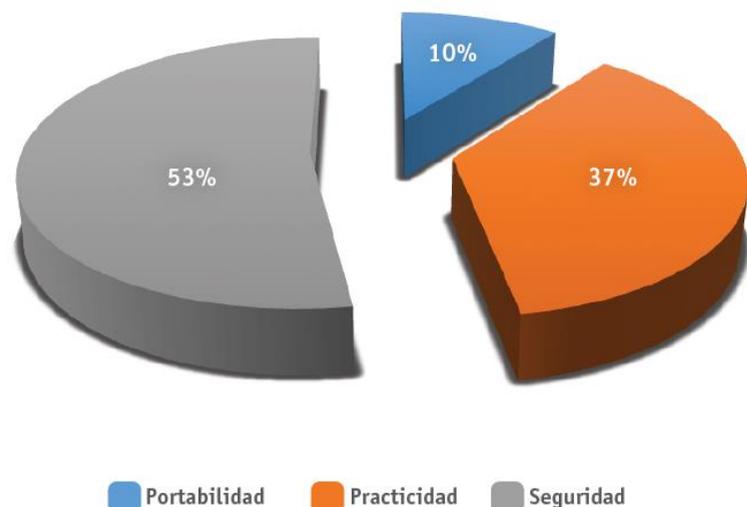


Indudablemente el 100% de los encuestados afirmó su deseo de contar con una herramienta como SmartPanics para su seguridad.

Investigación de Mercado sobre Apps de Seguridad

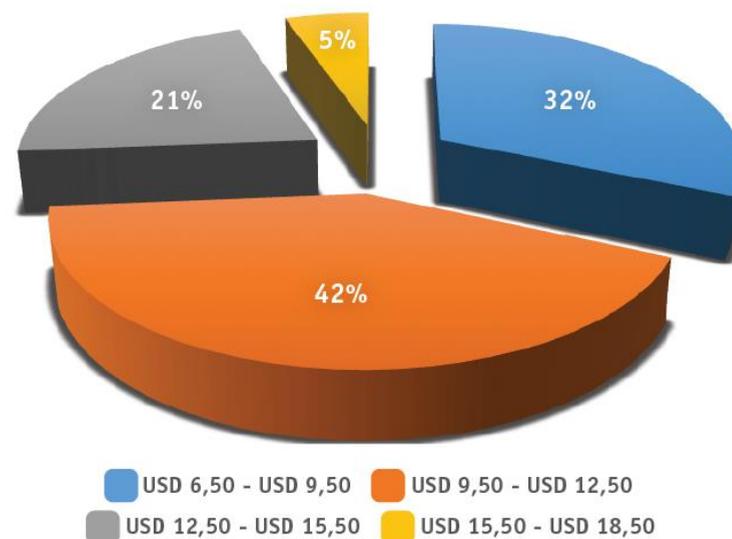


¿Que le gusta más de SmartPanics?



La virtud más valorada de la aplicación en este caso fue la sensación de seguridad que brinda la misma al contar la persona con la app implementada en su Smartphone acompañándolo las 24 hs del día. Al mismo tiempo un gran porcentaje de los encuestados remarcaron su alto nivel de practicidad para el uso.

¿Cuanto pagaría por este servicio?

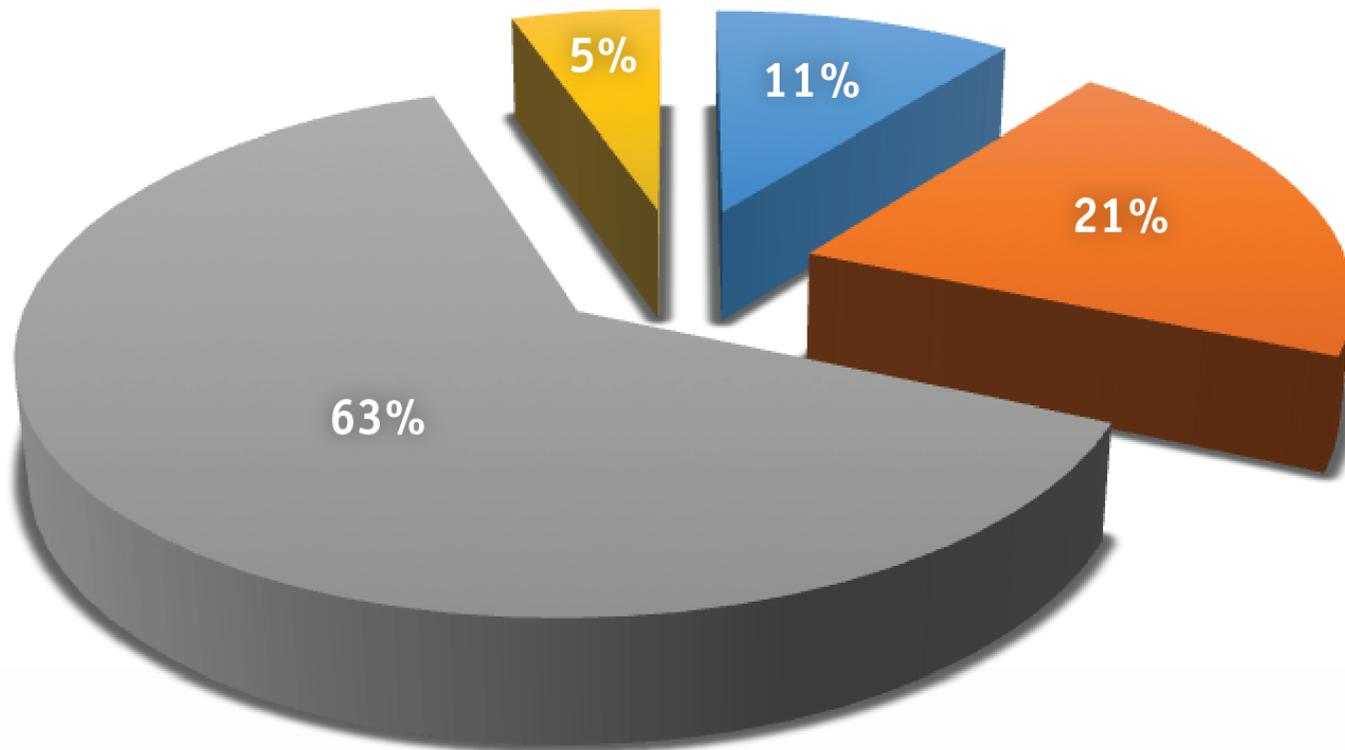


Es Importante conocer la percepción de valor que le otorga el consumidor al producto. En este caso, el 68% respondió valores por encima de los precios actuales de comercialización.

¿Cuidaría a su familia con SmartPanics?



89% de la muestra manifiesta positivamente la probabilidad de uso.

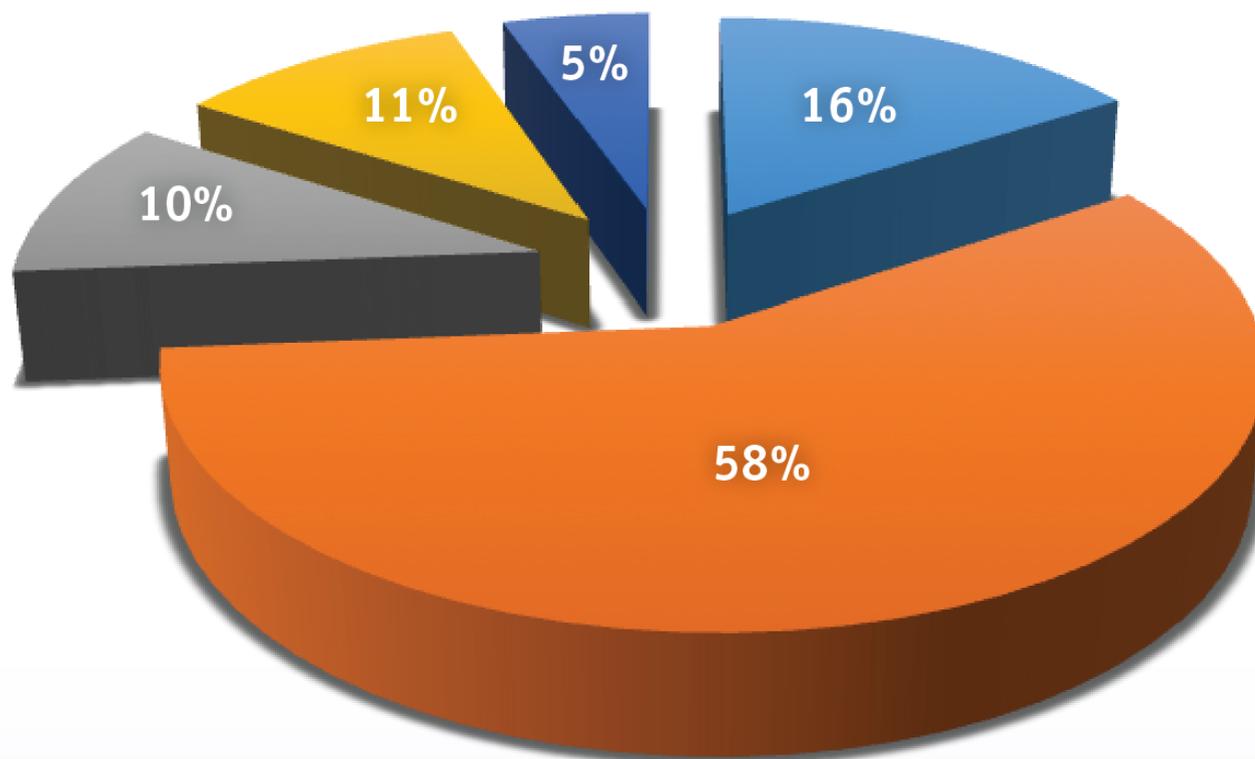


- Altamente Probable
- Muy Probable
- Probable
- Algo Probable
- Poco Probable
- Nada Probable

¿Esta de acuerdo en monitorear a su familia desde una app?



84% esta de acuerdo en utilizar herramientas innovadoras y tecnologías como SmartPanics para la protección de sus seres queridos.



- Estoy muy de acuerdo
- Estoy de acuerdo
- Estoy apenas de acuerdo
- No estoy de acuerdo ni en desacuerdo
- Estoy apenas en desacuerdo

Conclusión final de la encuesta



- Realizar este estudio de mercado nos aportó información valiosísima con respecto al interés de uso y compra del servicio SmartPanics en distintos segmentos de edades en los encuestados.
- No solo quienes utilizan smartphone hoy día tomarían el servicio de SmartPanics si no también aquellos que aun no teniendo un smartphone adoptarían este servicio para su protección personal.
- En cuanto al valor del servicio, la mayoría de los encuestados opinaron favorablemente sobre los rangos de precio propuestos para Latino América.

¿Cuánto cuesta un servicio como SmartPanics?



Actualmente en Latino America se esta comercializando el servicio de monitoreo SmartPanics entre USD 8 a USD 12 mensuales dependiendo la cantidad de servicios incluidos en ese valor mensual.

¿Cuál es entonces el potencial de facturación de SmartPanics?



Vender SmartPanics a quienes ya son clientes de monitoreo:

Tomemos el caso de una empresa que tiene 500 cuentas monitoreando paneles de alarmas residenciales o comerciales con una facturación promedio de USD 12.500 mensuales.

Aplicando la encuesta realizada, el 89% de ellas sumarían el servicio de SmartPanics a su abono mensual, lo cual si contempláramos como mínimo una app por cuenta monitoreada mensual su facturación se incrementaría en USD 3560 mensuales.

Pero la realidad demuestra que en una familia tipo se contratan varios servicios para el grupo familiar pudiendo duplicar y hasta triplicar este valor mensual.

¿Cuál es entonces el potencial de facturación de SmartPanics?



Vender SmartPanics a quienes no son clientes de monitoreo:

SmartPanics por valor individual ataca un nuevo segmento de clientes al cual actualmente las empresas de monitoreo no llegan, por tres razones:

- No pueden pagar el equipamiento para su domicilio (panel, sensores, sirena, instalación)
- No pueden pagar un valor promedio de USD 25 mensuales pero si lo harían por USD 8 para su protección personal.
- En muchos casos los domicilios no poseen línea telefónica ni conectividad facilitada para un panel de alarmas y el usuario ve muy simple y rápida la implementación en su Smartphone sin tener que pagar costos adicionales de comunicación, como serían el envío del test diario más eventos por línea telefónica terrestre.

Ampliación de segmento actual de clientes



Vender SmartPanics a quienes no son clientes de monitoreo.

**Abono fijo
Residencial / Comercial**



Ingreso por cuenta
mensual igual
o mayor a USD 25

**Segmento
Actual**

Con SmartPanics



Ingreso adicional
por app de
USD 8 a USD 12

**Segmento
Nuevo**

Pirámide de Clientes

Segmento
Nuevo

Ampliación de segmento actual de clientes



¿ COMO VENDEMOS ?



VENDER EN LA HOJA :

Un esfuerzo centrado para una venta unitaria o a lo sumo a una pequeña familia



VENDER EN LA RAMA :

Mejor aprovechamiento del esfuerzo único para una venta enfocada en un conjunto



VENDER DESDE EL TRONCO :

Ser capaces de crear una venta ramificada, de ingreso recurrente que se multiplique en una comunidad

Nuevo

Ampliación de segmento actual de clientes



**NOSOTROS QUEREMOS VENDER EN
EL BOSQUE**



Ampliación de segmento actual de clientes



RESIDENCIAL :

1 Panel de alarma, 4 SmartPanics ,
U\$ 40 mes



URBANIZACION CERRADA:

150 alarmas, 600 SmartPanics,
U\$ 5,000 mes



UNIVERSIDAD PRIVADA :

5000 SmartPanics, alumnos,
profesores, staff
U\$ 20.000 mes



TELCO o ISP :

50.000 SmartPanics,
U\$ 100.000 mes

Segmento
Nuevo

¿Cómo llegar a clientes actuales con SmartPanics?



- Sin duda alguna remarcando todas las bondades que tiene SmartPanics para su seguridad:
- Protege a la persona aun cuando no está en su domicilio.
- Fideliza al cliente con una herramienta customizada con la imagen corporativa de su empresa (logotipo y colores personalizables en la app).
- Da acceso en una misma herramienta a distintos servicios que su empresa ofrece hoy de forma separada en una misma aplicación (botón de pánico, seguimiento de personas, acceso a visualización de cámaras cctv, acceso a visualización de flota equipos gps y acceso a información del panel de alarmas fijo).

¿Cómo llegar a clientes actuales con SmartPanics?



Compartimos con ustedes algunos ejemplos.

Contrato anual con los primeros dos meses bonificados:

GENERA USD 80 de ingresos con una muy baja inversión

ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN
USD 0	USD 0	USD 8	USD 8	USD 8	USD 8
JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
USD 8					



Seducción de clientes actuales

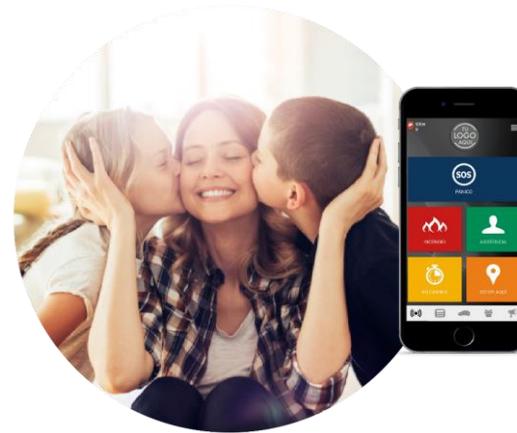


Bonificación de una app SmartPanics por cada cuenta activa. Entonces una app bonificada, le agrega tres apps familiares mensuales.



Padre de Familia
USD 0

=



**Madre
y dos hijos**
USD 24

SmartPanics App Global es segmentable



Usted en cada usuario puede predeterminar que pantallas podrá ver el usuario y cuales no habilitando o no servicios ampliando su facturación. En caso de poder prestar distintos escalonamientos del servicio usted es dueño de la segmentación de la app generando distintos niveles de rentabilidad al mismo costo de inversión.

Un cliente con SmartPanics solo botón de pánico podría ser un servicio básico por USD 8 mensuales. Un cliente con SmartPanics con botón de pánico más acceso a “mis cuentas” sería por USD 9 mensuales y así podría ir aumentando el valor al agregar servicios como “mis cámaras”, “mis móviles” y “seguimiento de grupo”.



SmartPanics se vende solo, por la recomendación de los usuarios...



La aplicación tiene la posibilidad de invitar a otros potenciales usuarios por códigos QR sugiriendo un cliente. De esta manera, usted podrá facilitar este tipo de practicas ofreciendo descuentos para quienes recomienden nuevos usuarios.



Sume SmartPanics a su central de monitoreo y crezca en facturación



- Aumente su facturación
- Mejore su rentabilidad
- Fidelice a sus clientes
- Diferénciese de la competencia con una herramienta innovadora
- Explore nuevos segmentos de mercado
- Mejore la seguridad de sus clientes
- Acérquese a su cliente con SmartPanics

SmartPanics el monitoreo del mañana, HOY.



Los Gurues dicen...



«Si usted no está en el celular de su cliente, junto a la billetera, en su bolsillo, no tendrá derecho al dinero que guarda en el.»



Estás a tiempo, en SoftGuard tenemos tu APP lista para colonizar bolsillos