

“Segurança ao alcance de todos”



Com um modelo de negócio “fora da caixa”, criado em 2010, ainda hoje a Intervenção Eficaz pauta a sua ação pela constante procura de novas soluções para apresentar a um setor onde a concorrência impera.

Acompanhando a evolução do setor e da própria sociedade, Mário Bernardo, gerente, tem uma visão muito particular do negócio da segurança eletrónica, procurando estar sempre na linha da frente das melhores soluções a apresentar ao mercado.

Na Intervenção Eficaz, a segurança não tem um padrão o cliente, juntamente com um técnico/comercial, escolhe o equipamento que melhor satisfaz as suas necessidades – com a possibilidade de poder efetuar o pagamento faseado, incluindo uma extensão de garantia do produto (além de dois anos) e assistência técnica permanentes. Este modelo de negócio nascido em “plena crise” encaixou-se perfeitamente com a conjuntura económica e deu o mote ao lema “Segurança ao alcance de todos”. Um modelo de negócio diferenciador, que se complementa com uma intensa aposta na qualidade do serviço.

Com uma vasta equipa técnica no terreno, esta empresa com sede em Alfena diferencia-se das demais pela integração de um gabinete de engenharia que faz a ponte entre a equipa técnica e os clientes, assim como entre a equipa técnica e os fornecedores, trabalhando para retirar o máximo proveito da evolução tecnológica e da introdução da inteligência artificial neste setor. “O âmbito da segurança revela-se hoje muito

diferente daquilo que era há uma década e, no nosso entender, tende a modificar-se mais ainda. Essa mudança obriga a que, internamente, as empresas se reestruturem e abordem o tema da segurança de uma forma diferente, com investigação e exploração do potencial de todos os produtos”, esclarece o nosso interlocutor.

Esta é a grande diferença entre as empresas instaladoras, quando comparadas com as que só comercializam ou até com as vendas feitas na internet. O acompanhamento na escolha da melhor solução de segurança, o serviço de pesquisa e investigação de novas soluções para melhor satisfazer o cliente, a par de um acompanhamento técnico personalizado e permanente revelam-se mais-valias que justificam amplamente o valor acrescentado do produto.

Temos hoje que ter noção de que a realidade dos assaltos residenciais é muito mais violenta do que no passado e que a inteligência artificial abre a possibilidade de prevenção de situações de assaltos que culminem em sequestros, por exemplo. Esse é o verdadeiro desafio do tempo atual: “como poderemos evitar os assaltos quando as pessoas estão dentro da própria habitação? O desafio passa por o cliente estar em casa com a certeza de que está protegido”.

UM SETOR EM MUDANÇA

Analisando este setor de mercado que tão bem conhece, o nosso entrevistado entende que o maior problema das empresas instaladoras na atualidade centra-se em fazer entender ao grande público o valor do serviço prestado e a valorização do serviço pré e pós-venda. “A empresa instaladora é o parente pobre da segurança, porque é sempre mais caro, tem uma estrutura mais pesada e tem um serviço diferente”. Neste novo paradigma do setor, a figura do representante da marca – que no passado colaborava diretamente com as empresas instaladoras – passou a abordar diretamente o cliente final com valores muito mais competitivos. Ora, o instalador, com

a estrutura que tem (carros, técnicos, etc.), ficou numa posição muito complicada que se agrava com a pujança dos negócios realizados online.

Mário Bernardo entende que esta evolução é natural, sendo competência dos empresários aceitarem o desafio desta nova realidade e procurarem soluções para contornarem a situação.

LEGISLAÇÃO: LIMITE DE ATUAÇÃO

Num campo onde vários valores se levantam, em cima da mesa está sempre a questão da legislação no âmbito da proteção de dados e da privacidade do cliente. O conflito entre aquilo que é a evolução tecnológica, como os sistemas de vigilância e a capacidade que esses sistemas têm de fazer uma abordagem analítica/inteligente, gera um “conflito” entre os interesses do legislador – que se centram na prevenção e proteção – e do empresário, que para além da prevenção e proteção tem todo o interesse em tirar o máximo potencial dos equipamentos que dispõe. “Temos que olhar para a evolução como uma oportunidade de dar aos clientes mais do que aquilo que eles procuram, mas atenção que há aqui barreiras que têm que ser cumpridas. Podemos tirar muito mais partido dos sistemas, mas por outro lado temos um legislador que limita a ação”, refere.

Neste âmbito, a Intervenção Eficaz procura estar sempre a par de todas as alterações legislativas que surgem, sendo presença assídua em iniciativas organizadas pela APSEI - Associação Portuguesa de Segurança, entre outras, onde se faz ouvir nomeadamente sobre o tema da legislação; não esquecendo a formação interna que, para além da técnica, foca muito a legislação. “Temos uma grande responsabilidade moral para com os nossos clientes”, sublinha Mário Bernardo.

Em final de conversa, o nosso entrevistado alerta que, com a entrada do novo Regulamento Geral da Proteção de Dados, foram abolidos os formulários para registo dos sistemas de vídeo vigilância que a Comissão Nacional de Proteção de Dados disponibilizava. Estes formulários indicavam onde poderiam ser colocadas as câmaras de vídeo vigilância, conforme a atividade. A falta desta informação coloca muitas dúvidas quanto à legalidade dos locais onde são instaladas. Isto vai gerar grande confusão no setor.

Aluguer Operacional

Vantagens do aluguer operacional

- Sem investimento inicial
- Baixo custo mensal
- Assistência técnica gratuita
- Manutenção permanente
- Actualizações permanentes
- Custos controlados
- Simplificação de processos

VANTAGENS FINANCEIRAS

VANTAGENS OPERACIONAIS

Rua 1º de Maio, 655 | 4445-242 ALFENA | T: +351 225 573 090 | F: +351 225 573 091
E-mail: geral@ieficaz.com | www.ieficaz.com

Intervenção Eficaz