



Software para Monitoreo de Alarmas y Cámaras  
Software para Rastreo GPS y Control de Flotas



## ESTRATEGIAS PARA GENERAR NUEVOS INGRESOS CON LAS APP'S HOGAR SEGURO Y FLOTA SEGURA DE BYKOM

Estos servicios de **BYKOM** han sido concebidos con un doble objetivo:

- 1. GANAR DINERO:** con este nuevo abanico de servicios, la central puede aprovechar su estructura de trabajo y adicionar múltiples servicios para clientes de alarmas **DOMICILIARIAS/ COMERCIALES** y de **FLOTAS VEHICULARES** pudiendo de esta manera generar nuevos ingresos adicionales y recurrentes.
- 2. FIDELIZAR CLIENTES:** darle al cliente una herramienta efectiva para recibir en tiempo real eventos de alarma y notificaciones, pudiendo tomar acciones desde el mismo. De esta manera, el cliente está constantemente informado y percibe la calidad del servicio que la estación le brinda aunque no haya tenido incidentes, facilitando de esta manera el pago mensual del servicio.

Para poder lograr estos objetivos, debemos interpretar la siguiente guía.

### PREMISA

El crecimiento es oxígeno puro, siempre que sea rentable. Para esto, los líderes de las estaciones de monitoreo y logística vehicular deben ser capaces de identificar, evaluar y elegir oportunidades de mercado y elaborar estrategias para conquistarlos. Para poder desarrollar estrategias de acción nos apoyamos en el concepto de **ANÁLISIS DE POSIBILIDADES FUTURAS de IGOR ANSOFF** (1918 – 2002) y que se plasma a través de la siguiente matriz:



### ESTRATEGIAS

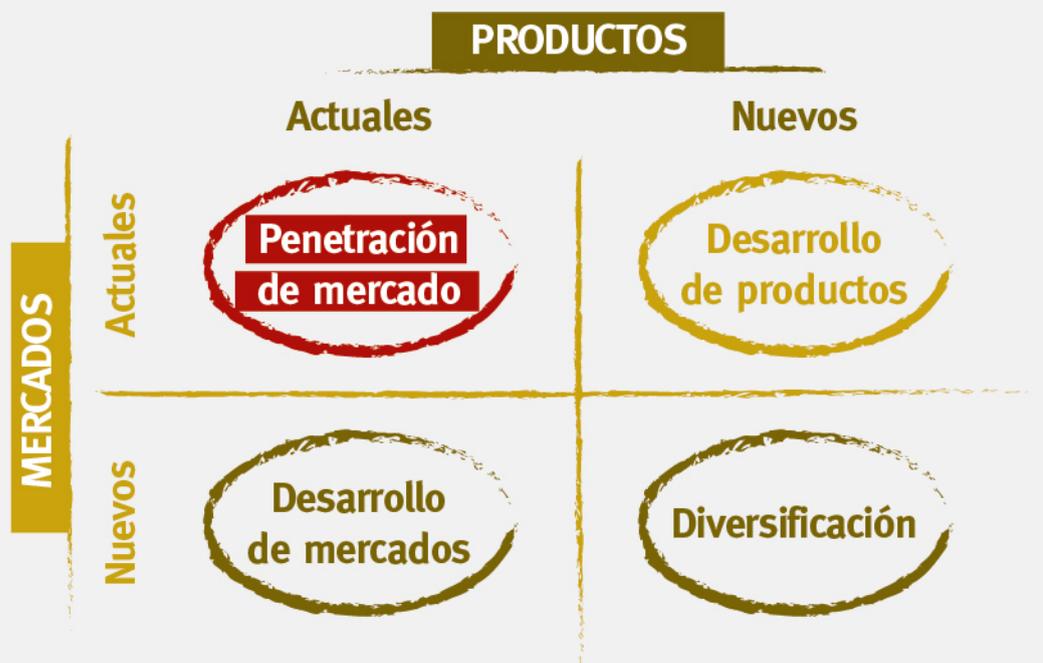
## LAS NECESIDADES DEL CLIENTE MODERNO HAN EVOLUCIONADO

Hoy en día cualquier persona utiliza **APP's** para situaciones diversas que antes se resolvían por medios tradicionales. Ya sea para movilizarse, viajar, realizar trámites, gestiones, recreación, comunicación, etc, etc; las APP's están presentes en todos los ámbitos de la vida y la seguridad no está ajena. En esta materia (seguridad) es donde queremos profundizar.

Usted le hace llegar al cliente el servicio de monitoreo a través de una **APP**? Que tipo de **APP** le provee al cliente? Cuando el cliente recibe la factura a fin de mes, realmente es consciente del servicio que le están prestando o se queda con la idea que al no tener problemas el servicio no existe? Teniendo una APP de **BYKOM**, el cliente se **FIDELIZARÁ** y percibirá en carne propia todos los servicios que la central le está brindando, a la vez que su marca se irá masificando y moviendo de boca en boca con el uso de la **APP**.



**PENETRACIÓN EN EL MERCADO EXISTENTE  
AL CUAL APUNTA LA APP HOGAR SEGURO Y  
LA APP FLOTA SEGURA.**



## APP HOGAR SEGURO

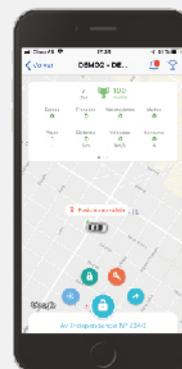
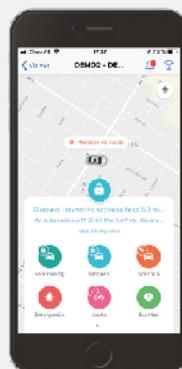


- > Público en general, y más en particular con la situación actual de inseguridad generalizada, el segmento adolescente es el que más prevalece.
- > Municipios o comunas para protección vecinal con botón de pánico y/o violencia de género.
- > Countries y barrios privados que no disponen de alarma, pero que igualmente necesitan protección.
- > Empresas que necesitan controlar a sus vendedores o repartidores o bien que quieran otorgar beneficios a sus empleados que quieran dar protección a su familia.
- > Escuelas y reparticiones públicas.
- > Cuidado de ancianos.
- > Sindicatos.

## APP FLOTA SEGURA



- > Reparto y distribución
- > Transporte de cargas generales
- > Transporte de mercancías peligrosas
- > Transporte de pasajeros urbanos e interurbanos
- > Gobierno y fuerza pública
- > Aseguradoras
- > Construcción
- > Alquiler / Renta de automóviles
- > Agencias de taxis y remises
- > Minería
- > Camaroneras
- > Industria metalmecánica
- > Etc



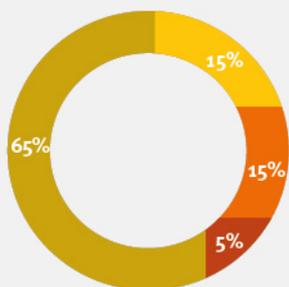
## ANÁLISIS DE MERCADO

La cantidad de usuarios de smartphones es multitudinaria y la tasa de crecimiento es exponencial en todas partes del mundo.

Hay miles de usuarios **ESPERANDO ESTE SERVICIO**.

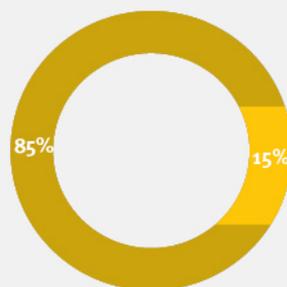
La investigación de mercado fue realizada por una consultora especializada en materia de seguridad, la cual tiene alcance entre las principales ciudades de Latinoamérica.

SEGMENTACION POR EDAD



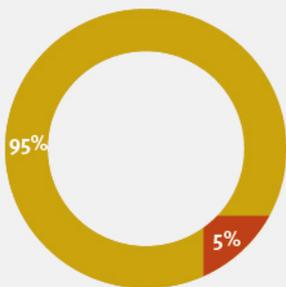
■ 20-30 ■ 30-40 ■ 40-50 ■ 50-60

SEGMENTACION POR TIPO DE USUARIO  
¿USA SMARTPHONE?



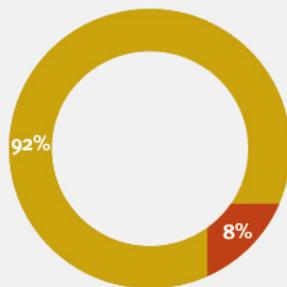
■ SI ■ NO

¿ESTÁ PREOCUPADO POR  
LA SEGURIDAD DE SUS HIJOS?



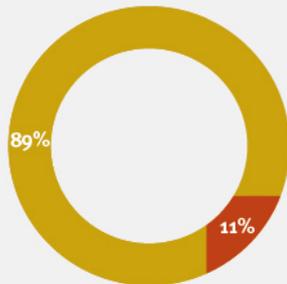
■ SI ■ NO

¿LE GUSTARÍA DISPONER DE UNA APP DE SEGURIDAD  
COMO APP HOGAR SEGURO DE BYKOM?



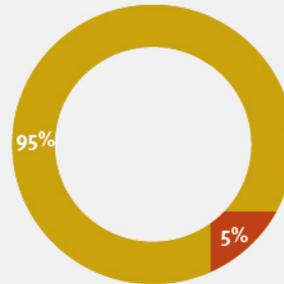
■ SI ■ NO

¿USTED ESTÁ PREOCUPADO POR LA SEGURIDAD DE SU FLOTA DE CAMIONES?



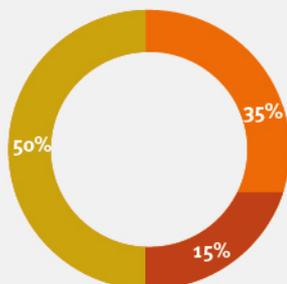
■ SI ■ NO

¿LE GUSTARÍA DISPONER DE UNA APP DE SEGURIDAD COMO APP FLOTA SEGURA DE BYKOM?



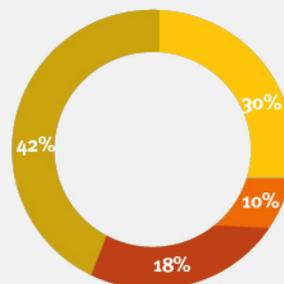
■ SI ■ NO

¿CUALES SON LAS PRINCIPALES VENTAJAS COMPETITIVAS QUE DESTACA DE LAS APP'S DE BYKOM?



■ PORTABILIDAD ■ AMPLIO ABANICO DE SERVICIOS  
■ SEGURIDAD

PRECIOS PROMEDIO EN LATINOAMÉRICA DE ESTE SERVICIO

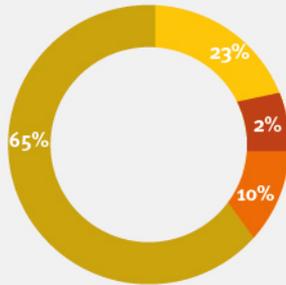


■ 6 USD A 9 USD ■ 9 USD A 12 USD  
■ 12 USD A 15 USD ■ 15 USD A 18 USD

- Expresado en dólares estadounidenses.  
- Los precios varían según región, amplitud del servicio y estrategia comercial de la empresa prestadora.

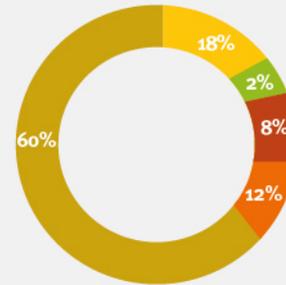
La ventaja competitiva más destacada fue la **SEGURIDAD** que percibe el usuario al contar las 24 hs con la **APP HOGAR SEGURO / FLOTA SEGURA de BYKOM** al alcance de la mano en todo momento. También remarcaron el **AMPLIO ABANICO DE SERVICIOS** que pueden recibir con esta herramienta.

### SEGMENTACIÓN SEGÚN PROBABILIDAD DE USO DE LAS APP'S DE BYKOM



■ ALTAMENTE PROBABLE ■ MUY PROBABLE  
■ PROBABLE ■ ALGO PROBABLE

### ¿ESTA DE ACUERDO EN MONITOREAR A SU FAMILIA DESDE UNA APP?



■ ESTOY MUY DE ACUERDO ■ ESTOY DE ACUERDO  
■ ESTOY APENAS DE ACUERDO ■ NO ESTOY DE ACUERDO NI EN DESACUERDO  
■ ESTOY APENAS EN DESACUERDO

### CONCLUSIONES DESTACADAS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

- Existe un mercado potencial muy valioso dispuesto a utilizar los servicios de las **APP's de BYKOM** para proteger a su familia y/o activos, ya que no solamente aquellas personas que actualmente usan smartphones tomarían esta decisión, sino también aquellos que no teniéndolo quisieran contar con este servicio.
- En cuanto al precio del servicio, la mayor parte de la muestra relevada, opinó positivamente sobre los rangos de precios propuestos para Latinoamérica.
- Existe un interés creciente, cuyo techo no conocemos en cuanto a la tasa de uso y contratación del servicio en distintos segmentos de edades de la muestra.
- No hay dudas de la generación de valor agregado de los servicios de las **APP's de BYKOM** en la vida de las personas.

## COSTOS DE LOS SERVICIOS Y POTENCIAL DE FACTURACIÓN

En promedio, tomando en consideración las principales capitales de Latinoamérica, el costo del servicio de las APP **HOGAR SEGURO** y **APP FLOTA SEGURA** es de entre USD 7 y USD 13 dependiendo la cantidad de servicios habilitados en las mismas, de la región y de la estrategia comercial del prestador del servicio. También debemos tener en consideración que el **SERVICIO AVL/GPS** por naturaleza es al menos un 25% más caro que el de ALARMAS.

A raíz de esto, surge el siguiente análisis de potencial de facturación: Cada vez que planificamos un negocio, la variable más difícil de estimar es la venta. En este caso, simularemos 3 (tres) modelos de empresas simplificados y realizaremos un análisis de sensibilidad de +/- 10% para achicar el margen de error de la estimación.

**EMPRESA 1:** 750 cuentas de Alarmas

Supuesto de facturación promedio USD 18000 mensuales.

Según la investigación de mercado, la segmentación por **PROBABILIDAD DE USO** nos arroja entre los casos probables y muy probables un 85 %; entonces si contemplamos al menos una APP por cuenta monitoreada a un promedio de USD 10, nos arroja una facturación incremental de USD 6370.

Axial, debemos tener en cuenta en este modelo que la realidad indica que en una familia se contratarán más de una APP (Idem para cuentas comerciales) con lo cual se podría elevar considerablemente el incremental de facturación.



**EMPRESA 2:** 500 cuentas de GPS/AVL

Supuesto de facturación promedio USD 15000 mensuales.

Según la investigación de mercado, la segmentación por **PROBABILIDAD DE USO** nos arroja entre los casos probables y muy probables un 85 %; entonces si contemplamos al menos una APP por flota monitoreada a un promedio de USD 10, nos arroja una facturación incremental de USD 4250.

Al igual que el caso anterior, debemos tener en cuenta en este modelo que la realidad indica que en una flota de vehículos se contratarán más de una APP con lo cual se podría elevar considerablemente el incremental de facturación.

**EMPRESA 3:** 500 cuentas de Alarmas + 400 de GPS/AVL

Supuesto de facturación promedio USD 24000 mensuales.

Según la investigación de mercado, la segmentación por **PROBABILIDAD DE USO** nos arroja entre los casos probables y muy probables un 85 %; entonces si contemplamos al menos una APP por flota monitoreada y una APP por familia a un promedio de USD 10, nos arroja una facturación incremental de USD 7650.

**DESARROLLO DE NUEVOS MERCADOS**



Existe un mercado potencial no cautivo al cual se puede llegar con las APP's de BYKOM y que actualmente no está explotado.

		SEGMENTOS		
		A	B	C
PRODUCTOS COMPETIDOR	APP HOGAR SEGURO	■		
	APP FLOTA SEGURA			■
EMPRESA A	APP HOGAR SEGURO		■	
	APP FLOTA SEGURA	■		
EMPRESA B	APP HOGAR SEGURO		■	
	APP FLOTA SEGURA	■		■
EMPRESA C	APP HOGAR SEGURO			■
	APP FLOTA SEGURA		■	

Ese mercado está comprendido por aquellos **SEGMENTOS (A)** que o bien no pueden pagar un abono promedio de USD 20-25 mensuales, pero si lo harían con USD 10 para su protección personal o la de su familia, o aquellos (**SEGMENTO B**) que no pueden comprar el hardware para instalar en su domicilio (panel, sensores, mano de obra por boca, etc). También debemos incluir en este grupo al **SEGMENTO C** de clientes definido por aquellos que no poseen línea telefónica ni conectividad necesaria para un panel, pero que ven simple, rápido y accesible el acceso a estos servicios a través de su teléfono celular.

## COMO PENETRAR CON UN NUEVO PRODUCTO (APP HOGAR SEGURO Y APP FLOTA SEGURA)

Para este cometido cada estación deberá definir una política comercial y comunicarla conjuntamente con los beneficios de los nuevos servicios a su cartera de clientes.

Si la estrategia es **FIDELIZAR** nuestra cartera, se aconseja bonificar por un tiempo los **SERVICIOS** para que el cliente pueda percibir ese diferencial de valor y no sea reticente a la hora de pagar la factura mensual.

Si la misma consiste en **GENERAR NUEVOS INGRESOS**, hay que pensar en términos de rentabilidad, es decir, mantener la estructura operativa que tenemos y agregar los nuevos servicios para que produzcan nuevos ingresos recurrentes. En este caso, debemos reforzar la **INSTRUMENTACIÓN** de la política comercial, es decir, que y como comunico a los clientes, armar precios escalables por servicio y definir junto al área técnica la implementación y capacitación de uso de las **APP's**.



## COMO PENETRAR CON UN NUEVO PRODUCTO (APP HOGAR SEGURO Y APP FLOTA SEGURA) EN EL MERCADO NUEVOS.

Para esto debemos hacer hincapié en la diversificación, es decir, una vez identificados los **SEGMENTOS A, B Y C** referenciados más arriba; armar una oferta de productos con precios y servicios acorde a las necesidades de dichos segmentos.

Es fundamental destacar la **OPORTUNIDAD ÚNICA** a la cual accederán con estos servicios sin necesidad de inversiones en hard ni altos costos de servicio fijos.

Con estos nuevos servicios también podemos llegar con la misma estrategia comercial a nuevos segmentos de mercado como son:

- > UNIVERSIDADES
- > BARRIOS PRIVADOS
- > MUNICIPIOS
- > HOGARES DE ANCIANOS
- > Etc



## CASO PRÁCTICO PARA FIDELIZACIÓN DE CLIENTES EXISTENTES.

Para esto desarrollamos un ejemplo numérico lineal y sencillo a modo de ejemplo.

Vamos a suponer que suscribimos con un cliente un contrato **ANUAL**, para lo cual en la negociación le bonificamos los primeros tres meses sin cargo.

ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
SIN CARGO	SIN CARGO	SIN CARGO	USD 10	USD 10	USD 10
JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCTUBRE	NOV.	DICIEMBRE
USD 10	USD 10	USD 10	USD 10	USD 10	USD 10

Entonces, al aprovechar la estructura de costos y generar nuevos ingresos con la **APP HOGAR SEGURO de BYKOM**, nos quedaría una ganancia adicional de USD 90 en este cliente.

Si fuese un cliente que tiene una flota de 10 camiones, la ganancia sería aún mayor. Supongamos que le vendemos 2 (dos) **APP's** (una para el dueño y otra para el que coordina la logística). (Proponemos un valor de USD 12,5 por **APP VEHICULAR**)

ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
SIN CARGO	SIN CARGO	SIN CARGO	USD 25	USD 25	USD 25
JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCTUBRE	NOV.	DICIEMBRE
USD 25	USD 25	USD 25	USD 25	USD 25	USD 25

En este caso con la **APP VEHICULAR de BYKOM**, nos quedaría una ganancia adicional de USD 225 en este cliente.

## APP HOGAR SEGURO Y APP FLOTA SEGURA SON PERSONALIZABLES.

Cada estación deberá personalizar las **APP's** con su **LOGO**.

También contamos con un servicio diferencial (con costo) en el cual desarrollamos un **APP PROPIA** para cada cliente, es decir:

- En los **STORIES** se pondría:

Nombre de la estación en la aplicación. Ejemplo: En vez de llamarse **APP HOGAR SEGURO**, se llamaría con el **NOMBRE QUE LA ESTACIÓN ELIJA**.

Icono propio de la aplicación

- En la **aplicación** se puede cambiar:

- > Pantalla Activación
- > Color de Botones
- > Imagen de Fondo de pantalla o colores
- > Logo de la empresa

