



# LONMARK Sessions 2007

---

LONMARK®  
Sessions



Vendiendo Sistemas Abiertos Integrados

# Valor y conocimiento = Éxito

- Entender los beneficios
- Comprender las bases
  - ▶ Tecnología
  - ▶ Valor
  - ▶ Conceptos
- Conocer los temas
  - ▶ Fuentes de información fiables
- Sistemas + Abiertos + Integrados = Solución Completa



# Conceptos Fundamentales

- Los Sistemas Abiertos Integrados proporcionan
  - ▶ Costes de instalación menores
  - ▶ Costes de ciclo de vida menores
  - ▶ Costes energéticos menores
  - ▶ Mayor rendimiento
  - ▶ Mayor confort de los usuarios
  - ▶ Sistemas más inteligentes
  - ▶ Costes de mantenimiento y operación reducidos
  - ▶ Menor Riesgo, Mayor Seguridad
  - ▶ LON es la mejor elección, pero por qué?



# Vendiendo Sistema Abiertos Integrados

- Quien toma la decisión
  - ▶ El propietario del edificio
  - ▶ CFO
  - ▶ CIO
  - ▶ CTO
  - ▶ El Usuario
  - ▶ La Ingeniería
  - ▶ La Arquitectura



LONMARK®  
Sessions

# Buscar los puntos críticos

- El propietario del edificio
  - ▶ Costes, Programación, Función, Prestigio, Valor de reventa
- CFO
  - ▶ Costes, Presupuestos, Liquidez
- CIO
  - ▶ Funcionalidad, Accesibilidad, Fiabilidad
- CTO
  - ▶ Rendimiento, Seguridad, Fiabilidad, Accesibilidad, Integración
- Usuario de las instalaciones
  - ▶ Formación, Soporte, Mantenimiento y Operación, Funcionamiento
- Ingeniería
  - ▶ Mitigación de riesgos
- Arquitectura
  - ▶ Formas y funciones, Sostenible



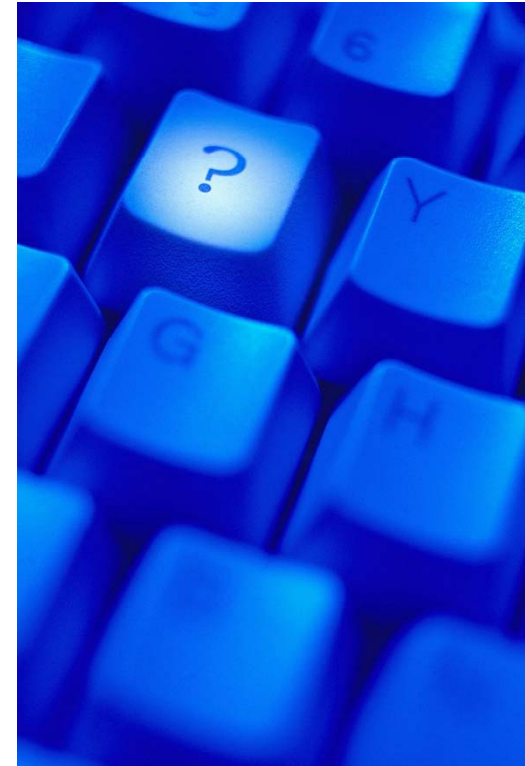
# Vender Sistema Abiertos Integrados

- Argumentos Simples
  - ▶ No hay bloqueo por parte del proveedor del sistema
  - ▶ La integración es la clave para el ahorro de costes
  - ▶ El acceso a la información
  - ▶ Infraestructuras comunes
  - ▶ Escalable en aplicaciones y tamaño
  - ▶ Fiabilidad y seguridad acreditadas
  - ▶ LON abre la puerta a grandes oportunidades



# Conseguir la verdad

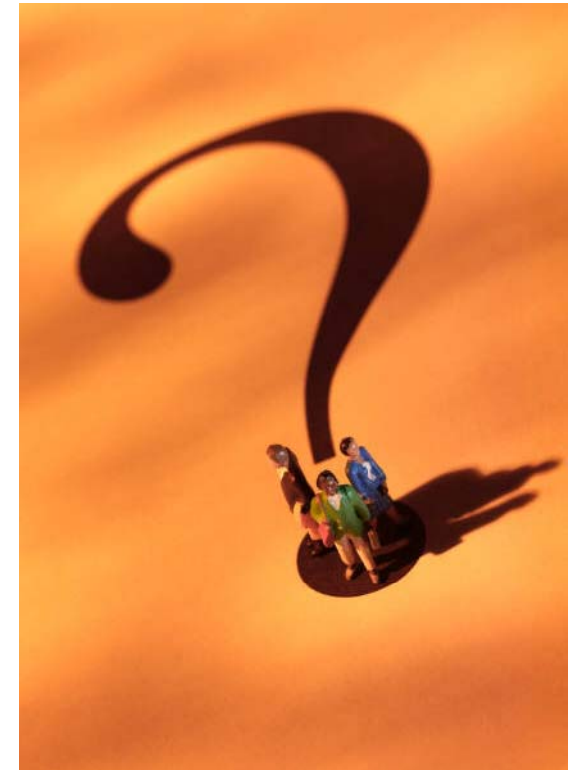
- Información creíble
  - ▶ Ir a la fuente – [www.lonmark.org](http://www.lonmark.org)
  - ▶ Conseguir referencias
  - ▶ Establecer relaciones con otros
- No fiarse de rumores y habladurías
  - ▶ La competitividad en la industria produce mentiras y medias verdades
  - ▶ Haga las preguntas correctas
- Investigación de mercado
  - ▶ Fuentes profesionales de confianza
  - ▶ [www.lonmark.org/connection/market\\_analysis.shtml](http://www.lonmark.org/connection/market_analysis.shtml)



# Pero no estoy seguro???

## ● Planteando objeciones

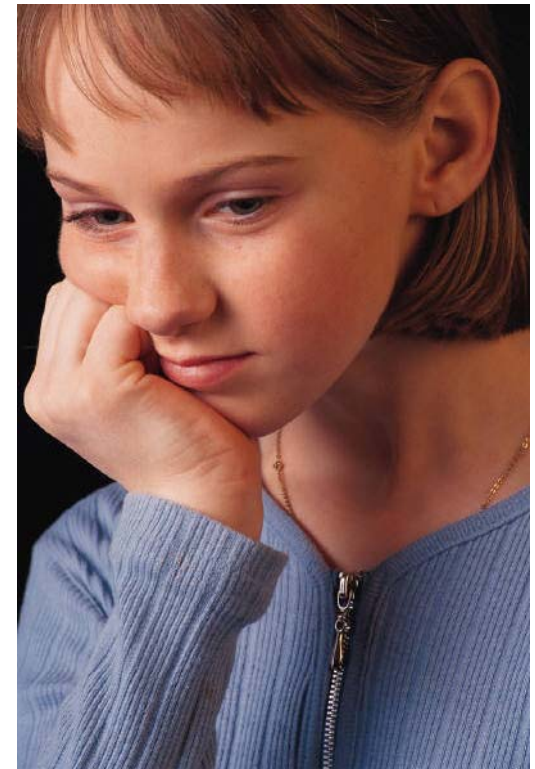
- ▶ Soy novato – Como puedo sentirme cómodo –
  - Empezar desde abajo – Primer proyecto simple
  - Pensar en grande – Plan Maestro
- ▶ Referencias
  - Llamar a los que han tenido éxito – conseguir su consejo
  - Usar el Forum Web LonMark Web para tener soporte de la industria
- ▶ Probar antes de vender
  - Recibir ayuda experimentada
  - Recabar formación
  - Invertir en un kit de inicio
  - Practicar con él hasta sentirse cómodo





# Podemos aprender del resto de industrias?

- Los modelos de la industria
  - ▶ Similitudes con la industria informática
    - Mentalidad de unidad central vs. PC de sobremesa
    - Abierto, entorno conocido, Estándar, Flexible, Coste Real
  - ▶ Industria telefónica: problemas y soluciones
    - Líneas cableadas vs. VIOP
    - Números de teléfono estáticos – lléveselos con usted
    - No me encierre – Déme opciones
  - ▶ Problemas similares en Red Energética
    - Control de medida automatizados – aspectos Standard
    - Reducción de costes – Fiabilidad y servicio mejorados
  - ▶ Redes domésticas plug and play
    - Bluetooth - Wireless
    - Facilita nuevas aplicaciones e innovaciones
  - ▶ VHS vs. Betamax
    - El valor del buen marketing



# Tendencia hacia Abierto, Simple, Integrado

- Basado en estándares
  - ▶ LON lo es
- Base tecnológica sólida
  - ▶ LON lo es
- Probado, Fiable, Seguro, Aceptado, Adoptado
  - ▶ LON lo es
- Soluciones Flexibles y Escalables
  - ▶ LON lo es
- Fácilmente actualizable
  - ▶ LON lo es



# Sumario

---

- Conocer a sus clientes
- Entender los puntos críticos
- Desarrollar una estrategia basada en hechos
- Recursos industriales consolidados
- Conseguir referencias
- Conecte con otros y pida ayuda
- Probar antes de vender
- Empiece por un proyecto pequeño y crezca



Muchas gracias por su  
atención

Una empresa de  
**Schneider**  
Electric



LONMARK®  
Sessions

LONMARK®  
Sessions

