

Formación comercial

¿Cómo vender la opción “**Protección de las pruebas de vídeo**” al 80 % de sus clientes?

Guía práctica para transformar sus instalaciones en ingresos mensuales.

Mensaje clave:

El cliente no compra nube.

Compra seguridad, tranquilidad y una prueba garantizada.

¿Por qué el almacenamiento local ya no es suficiente?

- El NVR puede ser robado
- El sitio puede incendiarse
- El disco duro puede fallar
- En caso de robo con allanamiento, las imágenes suelen ser el objetivo

Frase para usar con el cliente:

“Si alguien roba el grabador, usted pierde todas las pruebas.”

¿Cómo introducir la opción “protección de las pruebas de video”?

“Le instalo la videovigilancia con grabación local.

Como complemento, propongo una opción de ‘protección de las pruebas de video’ en la nube.

Así, aunque el equipo sea robado o destruido, sus imágenes permanecen disponibles. Además, la IA clásica está incluida gratuitamente en todas las opciones, con detección y filtrado de personas, vehículos y animales.”

No es un “suplemento”.

Es un seguro de protección de las pruebas de video.

Los **5 argumentos** que hacen decir **SÍ**

1. Las pruebas siguen siendo accesibles incluso en caso de robo
2. Ninguna modificación del equipo existente
3. Activación y uso sencillos
4. Costo mensual controlado
5. Protección de los datos
6. IA clásica incluida gratuitamente: detección y filtrado de personas / vehículos / animales

Frase clave:

“Es una pequeña mensualidad para proteger una inversión importante.”

Tratamiento de las objeciones

“No lo necesito.”

Respuesta:

“Hoy todo funciona bien. Precisamente para evitar las malas sorpresas es por lo que lo aseguramos.”

“Eso supone una suscripción

Respuesta:

“Lo entiendo. Simplemente, es lo que garantiza que sus imágenes no desaparezcan.”

“Estoy asegurado.”

Respuesta:

“El seguro reembolsa los daños. No recupera las pruebas.”

“Mis imágenes no son importantes.”

Respuesta :

“Si instala cámaras, es porque las imágenes tienen valor.”

¿Cómo integrarlo en el presupuesto?

Proponerlo siempre como opción, nunca como pregunta

Método recomendado:

- En el presupuesto, añadir una línea como sigue:
Opción “Protección de las pruebas de video” – X €/mes (IA clásica incluida)

No preguntar:

“¿Quiere el cloud?”

Sino decir:

“Le he incluido la opción de protección de las pruebas de video.”

- ➔ El cliente rara vez elimina una protección que se le propone como estándar.

BUENAS PRÁCTICAS

- Presentar siempre la oferta Cam2Drive
- Nunca convertirla en un gadget
- Incluirla sistemáticamente en el presupuesto