



Dirija mejor sus negocios con AlarmNet 360™ Servicios y soluciones en la nube

Guía para distribuidores y centrales de monitoreo

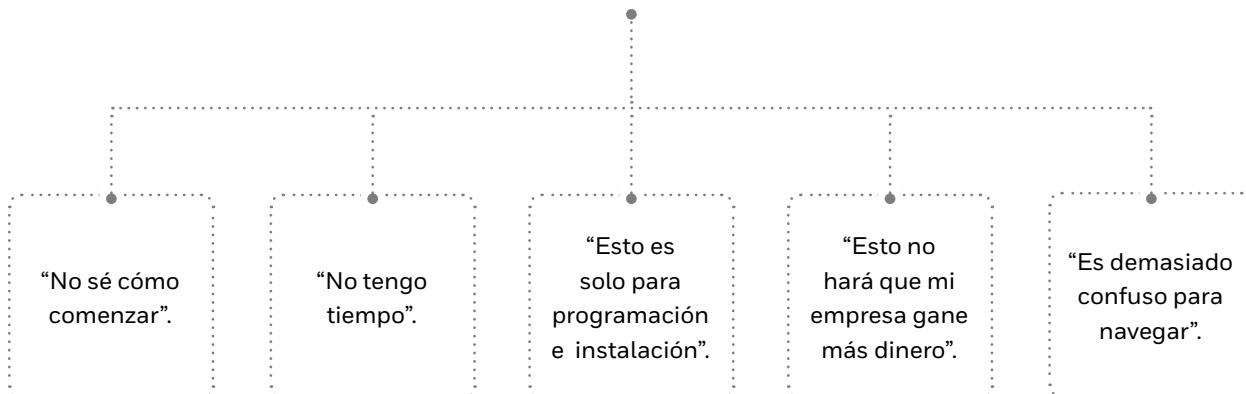
AlarmNet 360

Es una poderosa plataforma de gestión comercial en la nube. AlarmNet 360 simplificará y transformará sus operaciones, impulsando la eficiencia y la productividad cuando se trata de programación de cuentas. AlarmNet 360 brinda estadísticas valiosas sobre las cuentas con información analítica detallada para impulsar el crecimiento y un tablero interactivo que ayuda a actuar más rápido ante las necesidades de los clientes.

AlarmNet 360 toma tres elementos fundamentales para la salud y el crecimiento de su empresa, y los hace más sencillos y confiables que nunca.



Estos son algunos de los obstáculos que perciben nuestros clientes sobre el uso de **AlarmNet 360**



Con el fin de abordar estos obstáculos percibidos, visitamos varios distribuidores y estaciones centrales y trabajamos con el equipo de **AlarmNet 360** para obtener más opiniones y pruebas.

Esta guía está diseñada para ayudarlo a utilizar **AlarmNet 360** que le ofrece una cantidad de planes de casos de uso que pueden adaptarse y modificarse de acuerdo con su empresa. Enfóquese en los planes que se adaptan a usted y siga los pasos que lo ayudarán a guiar a su empresa al siguiente nivel.

¿Quiénes deberían usar AlarmNet 360?

Todos. Todos en su empresa pueden beneficiarse de iniciar sesión de manera regular y utilizar todo lo que **AlarmNet 360** tiene para ofrecer. No se trata solo de una herramienta para técnicos, ahora cuenta con funciones para todos en su empresa, desde ejecutivos, gerentes de ventas, mercadotecnia, operaciones y otros.

AlarmNet 360 toma tres elementos clave para su empresa y los simplifica

Creación de cuentas: Más simple

- Las plantillas de programación de clientes ahorran tiempo.
- Las listas de verificación aseguran las instalaciones precisas y coherentes.
- Programe el sistema en el lugar o de manera remota.*
- Programe el panel antes o durante la instalación.*
- Tiene la opción de proveer una cuenta sin una identificación MAC del comunicador: Esto permite que los instaladores, operadores de AlarmNet 360 y los técnicos creen cuentas de monitoreo antes de obtener una identificación MAC del comunicador de AlarmNet o el número de notificación de la alarma (City-CS-Sub).*
- Acceso móvil nativo con fácil navegación.*
- API asociadas para integrar proveedores de software externos.
- Mensaje de advertencia del tiempo de espera de la sesión para evitar perder información que no se guardó antes de que la sesión expire.
- Experiencia de usuario de sitio web mejorada con una velocidad de carga incrementada.

AlarmNet 360 le permite crear nuevas cuentas de clientes de manera rápida y simple.

Comuníquese con su **representante de ventas local de Resideo y AlarmNet** para obtener más información.

*Disponible para cuentas programadas con un controlador de Lyric™, Lyric Gateway y de la serie LYNX Touch 5200, 5210 y 7000.



Servicio al cliente: Más simple

- Permite la movilidad, la cual motiva a los técnicos.
- Dirija todo el sistema de seguridad de manera remota.*
- Asistir a todos los clientes es fácil desde una sola interfaz de usuario.
- Conozca el estado de los sistemas de los clientes con solo un vistazo.
- Registre y configure los sensores de manera remota.
- Registre los resultados de las pruebas.
- Redundancia del panel de configuración en AlarmNet.*
- El panel es fácil de reemplazar, no necesita reconfiguración.*
- Cargue registros de eventos de manera remota.
- Solucione problemas en el lugar o de manera remota.
- Utilice Insights para detectar fallas en la comunicación rápidamente.
- Cuando se seleccionan el acceso de seguridad profesional y las herramientas de preconfiguración dentro de AlarmNet 360, se rellena el sitio web HTML5 de Resideo Total Connect 2.0 para solucionar el problema de manera remota.
- Nuevos campos de creación de cuenta que incluyen: “Vendido por”, “Instalado por” y “Fecha de finalización del contrato”. *
- El campo “Vendido por” ayuda a identificar rápidamente al representante de ventas que vendió una cuenta. Si usted nota que, por ejemplo, las características de ese servicio no se incluyeron en la venta.
- El campo “Instalado por” se refiere al técnico que programó la cuenta. Esto ayuda en el caso en que haya un cliente enojado o problemas de instalación.
- El campo “Fecha de finalización del contrato” puede ser útil para reducir el índice de pérdida de clientes.

Crecimiento de clientes: Más simple

- Panel de clientes interactivo con actualizaciones casi en tiempo real**.
- Compruebe rápidamente si un comunicador se ha desconectado.
- Vea los detalles de las cuentas suscritas a productos y servicios.
- Filtre por tipo de comunicación, modelo y servicios y dispositivos Total Connect 2.0.
- Sienta el pulso de su empresa cada día con un simple vistazo.
- Dirija nuevos negocios, aumente las oportunidades de venta y los ingresos mensuales recurrentes.
- Ayude a reducir la pérdida de clientes con ofertas específicas.
- Detecte problemas críticos de comunicación con el cliente de manera rápida y fácil.
- Planifique y organice mejor las asistencias técnicas.
- Reaccione rápido a las necesidades de los clientes diariamente.

AlarmNet 360 simplemente le permite manejar y estar al servicio de sus cuentas de clientes de manera más rápida y precisa.

Comuníquese con su **representante de ventas local de Resideo y AlarmNet** para obtener más información.

**Disponible para cuentas programadas con un controlador de Lyric™, Lyric Gateway y de la serie LYNX Touch 5200, 5210 y 7000.*

AlarmNet 360™ Insights es un panel de información analítica en tiempo real** que puede ayudarlo a impulsar la facturación y reducir la pérdida de clientes.

Comuníquese con su **representante de ventas local de Resideo y AlarmNet** para obtener más información.

****** Se actualiza cada dos horas.

AlarmNet 360 Insights ahora ofrece información analítica de Total Connect mejorada sobre cómo sus clientes se relacionan con su sistema de seguridad. Los nuevos campos se centran en:

- Problemas de configuración
- Problemas de activación
- Mejores prácticas

Estos nuevos menús de datos permiten el análisis más profundo de las cuentas individuales para determinar los niveles de participación del usuario con Total Connect. Existe menor probabilidad de que un cliente comprometido cancele su cuenta; que este sea capaz de ver el análisis de su cuenta diariamente puede ayudar a incrementar el crecimiento de clientes y sus ingresos totales.

SETUP ISSUES

Total Connect 2.0

EXPORT

All accounts >

Welcome Email Not Sent To Customer	1
Email Address Not Validated By Customer	3
No Cameras Installed*	2
No Notifications Created	10
No Automation Devices Present*	20
No Scenes Created*	35
Total Locations	50

*Based on subscribed accounts only

ENGAGEMENT ISSUES

Total Connect 2.0

EXPORT

All accounts >

Last 30 days >

No Login Events	11
Not Armed/Disarmed	6
Not Viewed Live Video*	3
No Automation Events*	0
Total Locations	14

*Based on subscribed accounts only

BEST PRACTICES

Total Connect 2.0

EXPORT

All accounts >

Added Geo-Arming Reminders*	40
Enabled Push Notifications*	0
Created Scenes*	30
All of the above	40
None of the above	45

*Based on subscribed accounts only



Comprenda mejor el comportamiento de su cuenta para ayudar a impulsar el crecimiento orgánico de su empresa. AlarmNet 360 Insights ayuda a descubrir e impulsar oportunidades.

Visite www.alarmnet360.com y haga clic en Insights para comenzar con el crecimiento de su empresa. Para obtener más información, vea el video Take a Virtual Tour of AlarmNet 360™ Insights.

Cómo utilizar AlarmNet 360 Insights para aumentar los ingresos mensuales recurrentes y reducir la pérdida de clientes en sus cuentas actuales

Mediante el análisis de datos con AlarmNet 360, usted tiene la oportunidad de crear un plan de crecimiento para su empresa. Puede seleccionar y clasificar su base de cuentas e identificar los productos y servicios que se están vendiendo de forma más activa y los que no se están vendiendo:

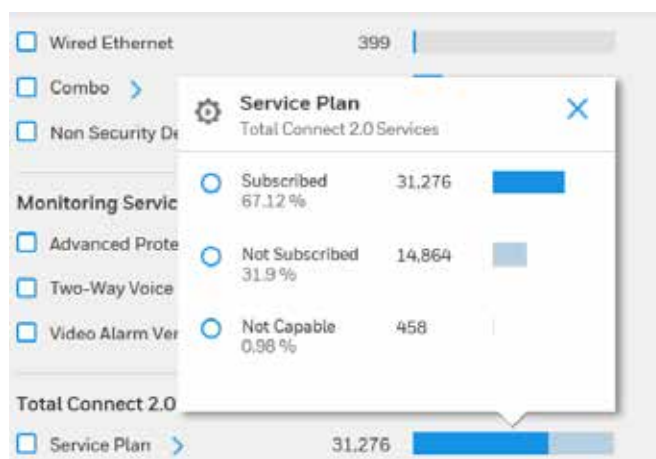
- Tecnologías de alarma de comunicación
- Servicios de monitoreo
- Servicios de Total Connect 2.0
- Automatización de los detalles de la cuenta
- Modelos de comunicador

Si pudiera obtener un 25 % de su base de clientes para agregar servicios de video a sus servicios de suscripción, ¿cuánto dinero representaría para usted?

AlarmNet 360 Insights le permite identificar de manera fácil dónde se está quedando corto a la hora de aumentar las ventas de productos y servicios. Si se concentra en aumentar las ventas de un solo producto o servicio, sus ingresos mensuales recurrentes se pueden incrementar. Por ejemplo, concéntrese en vender más servicios de video.

Al hacer clic en la barra azul, al lado del filtro “Security” (Seguridad) en la sección “Total Connect Services Filter” (Filtro de servicios Total Connect) podrá ver el total de las cuentas suscritas (Subscribed), no suscritas (Not Subscribed) y sin potencial (Not Capable) para el servicio.

- En este ejemplo, hay 31 276 cuentas suscritas a Total Connect y 14 864 cuentas no suscritas pero que tienen potencial para suscribirse al servicio.
- Haciendo un cálculo moderado de un índice de ventas del producto complementario del 5 % en cualquier campaña de publicidad o telefónica, eso equivale a 743 nuevas suscripciones potenciales. Si la facturación es de \$5 por mes, menos \$1 de costo, eso significa una oportunidad anual de aproximadamente \$35 664 para su empresa.



Lo mencionado anteriormente es un ejemplo y es una suposición sobre el incremento a su índice de ventas del producto complementario de Total Connect. ¿Qué sucede si también tiene algunos clientes para agregar a servicios como video u automatización? Podría ver ventas de hardware por encima de \$5 a \$15 más que el ingreso mensual recurrente por cuenta.

Incrementar el valor de su empresa a través de sus cuentas

Los ingresos mensuales recurrentes le brindan un flujo de ingresos por fuera del valor del pago periódico y de la venta, incluso durante los momentos en que el año calendario pueda ser más lento para usted. Agregar servicios remotos a su cartera de servicios ayuda a incrementar sus ingresos mensuales recurrentes.

Si pudiera obtener un 25 % de su base de distribuidores para aumentar de manera activa la venta de productos o servicios por mes, ¿cuánto más de facturación representaría esto para usted?

Si una estación central se concentra en que sus distribuidores aumenten las ventas de un producto o servicio, es posible que sus ingresos mensuales recurrentes aumenten, lo que significa que los ingresos mensuales recurrentes de usted también pueden aumentar. Por ejemplo, concéntrese en cuentas que deberían vender más servicios de video.

Uno de los factores más grandes a la hora de determinar el valor de su empresa es la medida en la cual un comprador puede confiar en la facturación recurrente futura de su base de clientes. Si usted puede lograr que su facturación fluya de manera más estable, entonces su empresa puede ser mucho más atractiva para potenciales compradores, y el mercado la pondrá a un valor más alto por su base de cuentas. Un flujo de ingresos confiable incrementa la previsibilidad de su facturación, el valor de su empresa y el interés de potenciales compradores mientras planifican el futuro.

Vender servicios ayuda a generar más ingresos mensuales recurrentes y a lograr la fidelización de los clientes.



¿Cuál es el valor actual de su empresa?

¿Cómo se determina el valor de su base de cuentas?

Puntos sugeridos de participación para comenzar a hablar sobre AlarmNet 360



¿Por qué es importante todo esto?


Su empresa tiene más competidores que nunca. Los clientes están expuestos a métodos de seguridad para el hogar nuevos y poco convencionales. Pero usted todavía está un paso adelante. Nadie puede ofrecerles a los clientes la sensación de seguridad que ofrece un sistema de vigilancia profesional. AlarmNet 360 puede ser su principal defensa. AlarmNet 360 tiene todo lo que usted necesita: desde atraer nuevos clientes de manera fácil y eficiente, aumentar las ventas y reducir el desgaste de la base de clientes actuales hasta reducir las asistencias técnicas y ahorrarle dinero a su empresa.

Comience hoy

A la hora de implementar nuevos procesos de negocios, pueden surgir algunos retos. Mucha de la información que se mencionó anteriormente, por ejemplo, cómo aplicar estas herramientas a su negocio, es el resultado de “prueba y error” y de implementar varios métodos de venta y mercadeo.

Cómo incorporar un nuevo programa

Cuando por fin comience a utilizar todas las funciones de AlarmNet 360, es importante que los empleados de la empresa lo incorporen y se tomen el tiempo para aprender a usarlo. Debe lograr que todos los empleados estén en el mismo “equipo” y que compartan el mismo mensaje y pasión para publicitar, vender e instalar el sistema. Capacite y aliente a todo su equipo para que conozcan todo lo que AlarmNet 360 tiene para ofrecer. Luego, pueden implementarlo a su trabajo diario y así volverse más eficientes.



Si todos los empleados en su empresa incorporan AlarmNet 360, usted tiene una mayor chance de tener éxito.

¿Por qué elegir AlarmNet?

Por más de 30 años, AlarmNet ha servido a la industria de seguridad protegiendo a millones de hogares y negocios mientras ofrece más opciones de comunicación que cualquier otro proveedor. AlarmNet es una plataforma en la nube sólida con servicios reconocidos que ofrecen asistencia las 24 horas del día, los 7 días de la semana, alta confiabilidad y redundancia completa.



Para conocer el potencial completo de AlarmNet 360, visite AlarmNet360.com

La confidencialidad de esta guía de aplicaciones es de gran importancia para los productos y servicios de Resideo y Honeywell Home. No haga copias ni la distribuya fuera de su organización. Nuestra política de privacidad está diseñada para proteger nuestra información de usos no autorizados.

Para más información, escribanos a

infoclar@resideo.com o visite resideo-latam.com



Resideo Technologies, Inc.

8400 N.W. 33rd Street, Suite n.º 404

Doral, Florida 33122

resideo-latam.com

Algunas imágenes se muestran solo para efectos ilustrativos y pueden estar sujetas a cambios.

Todas las marcas registradas son propiedad de sus respectivos propietarios.

L/AN360STSAG/D | 02/20
© 2020 Resideo Technologies, Inc.
Todos los derechos reservados. Este producto es fabricado por Resideo y sus filiales. La marca comercial de Honeywell se utiliza bajo licencia de Honeywell International Inc.