

Historias de éxito de Alarm.com





El modelo comercial de Bargain Hunt de comprar al por menor bienes de otras compañías y revender con grandes descuentos ha logrado un crecimiento explosivo en la última década. Lo que comenzó como una sola tienda en Nashville es ahora una cadena con más de 80 ubicaciones que operan en casi una docena de estados. Pero ese crecimiento ha llevado a casi mil empleados, docenas de proveedores, equipos de limpieza contratados y necesidades de seguridad mucho más complejas.

PROBLEMA

Hace tres años, cuando Jacob Long, el gerente de proyectos, tenía la tarea de actualizar los sistemas de seguridad de Bargain Hunt, la empresa estaba utilizando un grupo de más de 40 proveedores de seguridad diferentes. El hardware, las plataformas y el servicio variaban ampliamente de una ubicación a otra. Esa combinación de diferentes sistemas resultó en confusiones e ineficiencia. Los empleados de una tienda no podían trabajar en otra ubicación sin un largo proceso de actualización de códigos de usuario. Además, las falsas alarmas o los sistemas que quedaban sin armar eran eventos comunes debido a que los empleados no sabían cómo operar paneles complicados. En la mayoría de sus ubicaciones minoristas, Long tuvo que llamar a la compañía de alarmas para enviar a un técnico para que ingresara un nuevo código de forma manual. Este proceso a veces tardaba entre 10 y 12 días hábiles.

JACOB LONG.
GERENTE DE PROYECTOS, BARGAIN HUNT



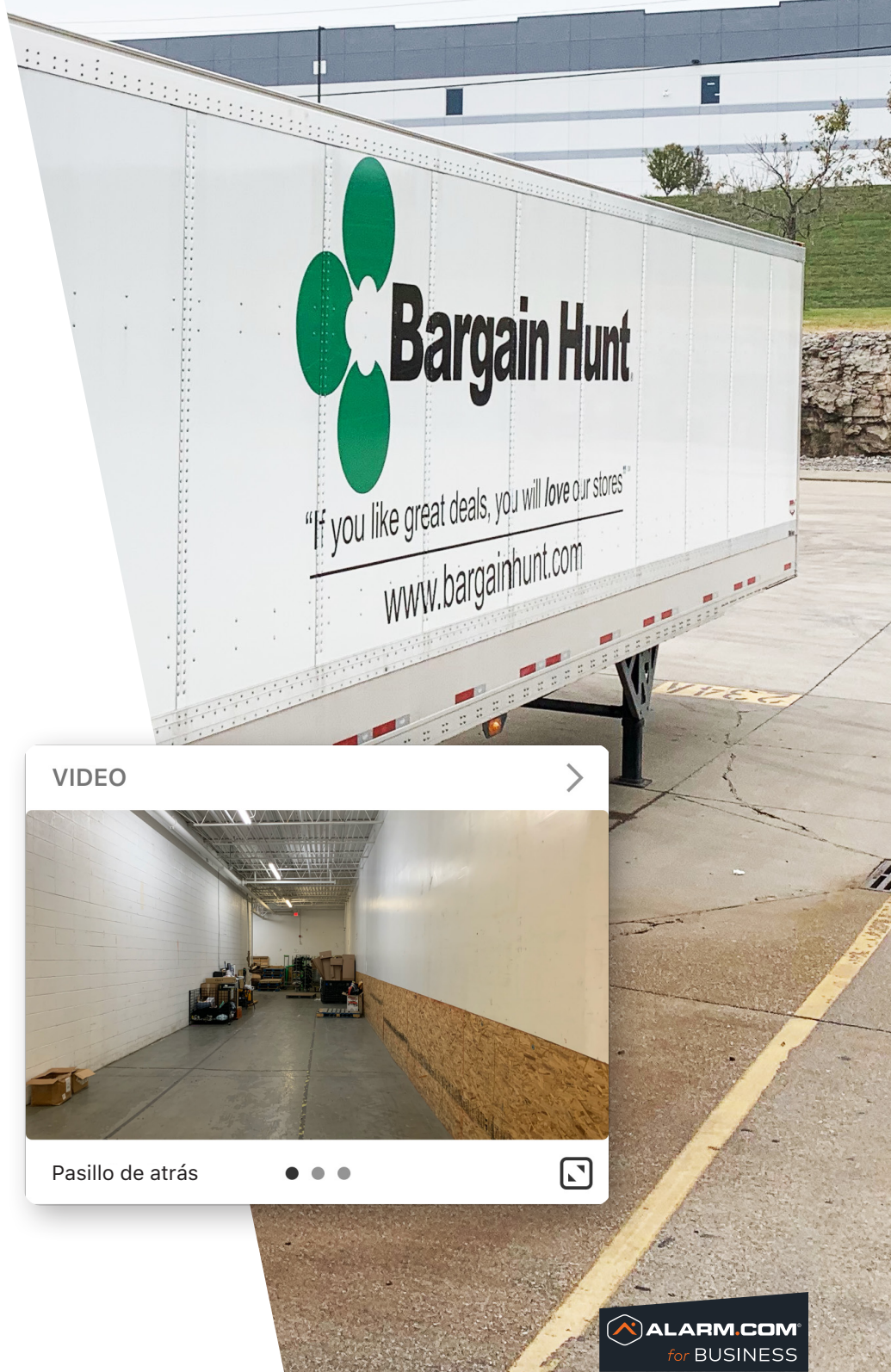
No solo había problemas con la administración de los códigos de usuario, sino que el Departamento de prevención de pérdidas también tuvo que lidiar con diferente hardware y plataformas al investigar un robo. Bargain Hunt necesitaba un mejor sistema, algo más adecuado para la escala y complejidad de su negocio. "No es como una pequeña tienda boutique. Estas tiendas tienen un promedio de 25 000 a 30 000 pies cuadrados", dice Long, y había más de 80 de ellas.

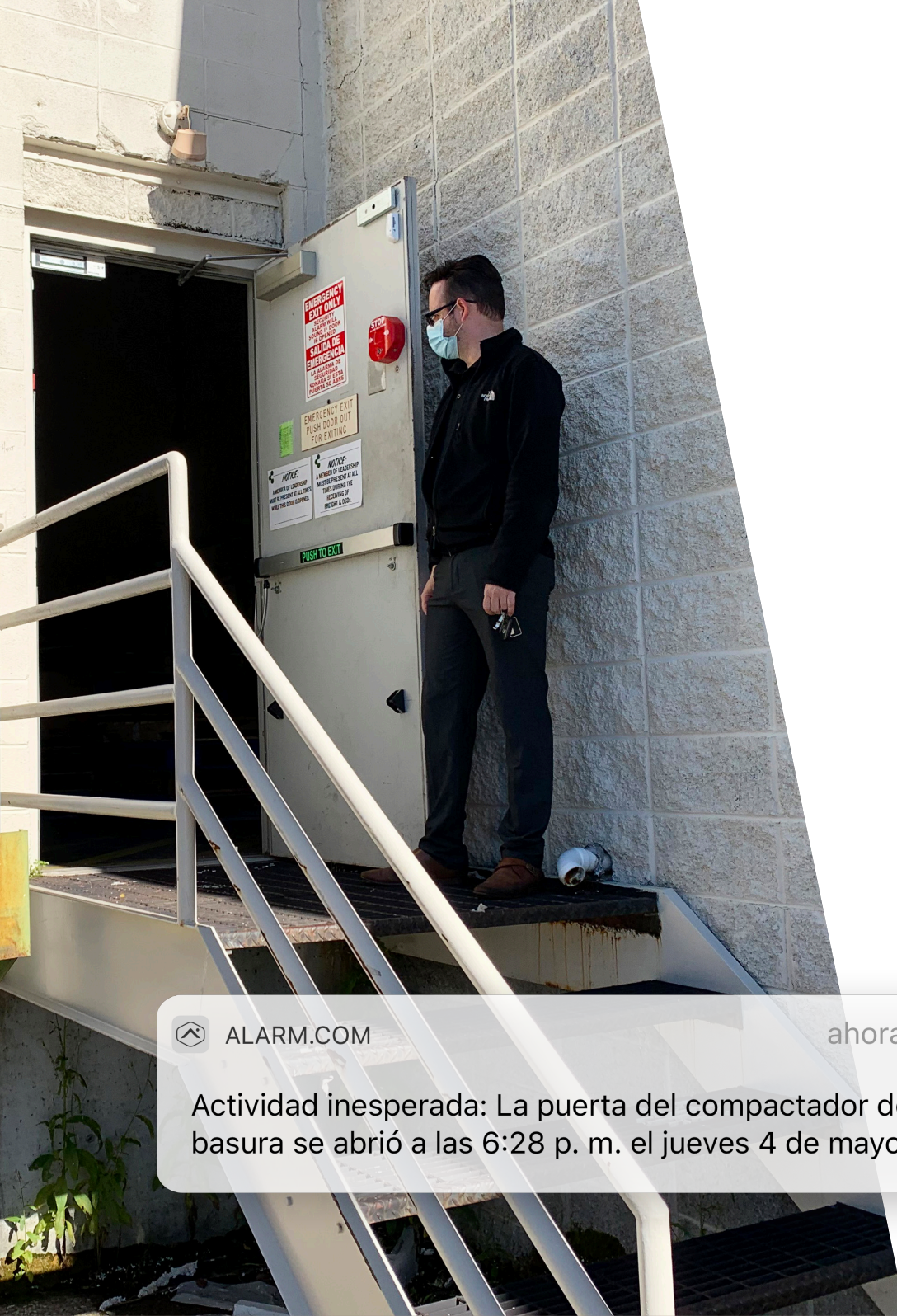
"No es como una pequeña tienda boutique. Estas tiendas tienen un promedio de 25 000 a 30 000 pies cuadrados"

**JACOB LONG, GERENTE DE PROYECTOS,
BARGAIN HUNT**

SOLUCIÓN

Long decidió que la mejor estrategia era encontrar un sistema para usar en todas las ubicaciones minoristas, bodegas y oficinas. Su investigación lo llevó a Alarm.com for Business, la solución de seguridad comercial que integra intrusión, video y control de acceso en una consola única. Long también descubrió que Alarm.com proporcionó la plataforma, el hardware y la aplicación móvil para el sistema de seguridad en su propia casa. Entendió que lo que los operadores de su tienda necesitaban era una solución con el control intuitivo y la simplicidad que disfrutaba en casa. "Cuando llegas a casa, activas tu sistema y solo quieres que funcione", dice Long. Gracias a la plataforma fácil de usar de Alarm.com, los empleados pueden esperar la misma experiencia en las distintas tiendas. Long puede cambiar los códigos de usuario cualquier día de la semana usando su teléfono para una administración rápida del sistema en todo momento. "Ahora, con Alarm.com, si el líder de la tienda A necesita ayuda del líder de la tienda B, no solo puedo obtener el código, sino que puedo obtenerlo en menos de 24 horas", dice Long.





ALARM.COM

ahora

Actividad inesperada: La puerta del compactador de basura se abrió a las 6:28 p. m. el jueves 4 de mayo.

La estandarización de los sistemas de seguridad no solo aumentó la eficiencia y redujo los errores de usuarios, sino que también ayudó a Long y al Departamento de prevención de pérdidas a detectar a un miembro del equipo particularmente ingenioso que había robado cientos de dólares de inventario. Sospechaban que el empleado estaba usando la puerta de una vieja compactadora de basura para sacar la mercancía del edificio, para luego regresar y recogerla después de su turno. No había una cámara que cubriera esta área, pero había un sensor de contacto en la puerta. Eso, combinado con la plataforma integrada de Alarm.com, era todo lo que Long necesitaba para resolver el caso. "Esa es una puerta que nunca debe abrirse. Así que entré y saqué los registros de esa zona", dice Long. "Cada vez que esa puerta se abría, esa persona estaba trabajando".

RESULTADOS

La plataforma de Alarm.com no solo proporcionaba las funciones que Long buscaba, incluida la capacidad de cambiar códigos de manera rápida y sin problemas, sino que también demostró ser intuitiva y fácil de usar para los empleados. Long se sorprendió gratamente al escuchar a los empleados decir: "Ah, sí, esto es igual a lo que tengo en casa".

Long dice que, si bien inicialmente pensó que los productos y la plataforma de Alarm.com estaban más orientados al uso residencial y de pequeñas empresas, fue la capacidad de escalar, combinada con la facilidad de uso, lo que lo convenció. "A fin de cuentas, es un producto escalable, completamente escalable", dice Long. "Sabes que simplemente funciona, ya sea en las 89 tiendas de ahora o en 500 dentro de algunos años".

"A fin de cuentas, es un producto escalable, completamente escalable", dice Long. "Sabes que simplemente funciona, ya sea en las 89 tiendas de ahora o en 500 dentro de algunos años".

**JACOB LONG, GERENTE DE PROYECTOS,
BARGAIN HUNT**



Para obtener más información sobre cómo Alarm.com for Business puede satisfacer todas sus necesidades de seguridad empresarial, visite alarm.com/business-solutions.

