



## GUÍA PARA COMPRAR SISTEMAS AV

Al trabajar con AMX, puede evitar el misterio que rodea al proceso de compra del equipamiento AV y estar seguro de que va a comprar el sistema más eficaz para sus necesidades, que le ofrecerá fiabilidad, facilidad de uso y ahorro de energía en los próximos años.

Usted sabe que quiere automatizar sus salas de conferencias con tecnología audiovisual para facilitar a las personas el uso de los equipos de la sala, pero ¿y ahora qué? Con tantas opciones disponibles, puede que no sepa por dónde empezar. Le mostramos un proceso de 6 pasos que AMX recomienda para ayudarle a entender qué opciones hay y cuáles son las mejores según sus necesidades específicas

## 1. APRENDER

---

En estos días, la mayoría de los compradores utilizan Internet para saber más sobre los productos que van a comprar, ya sea cuando se compra un automóvil, ordenadores o incluso sistemas AV. Usted encontrará una gran cantidad de material en la Web para ayudarle a entender el paisaje audiovisual y hacerse una idea. La sección "Conozca la Tecnología AMX" de la Web de AMX IBERIA ([amx.com.es](http://amx.com.es)) es un gran lugar para comenzar. Allí encontrará *White Papers*, documentos del sector y más material, organizados por tipo de documento. Ahora es más fácil para usted adquirir conocimientos sobre el AV y cómo se integra éste con las tecnologías y redes de IT.

## 3. REALIZAR

---

Una vez que tenga una idea general de sus necesidades, es el momento de comprometerse con AMX - no con una persona de ventas, sino con alguien que pueda guiarlo a través del proceso de compra y responder a todas sus preguntas en el camino. En AMX, llamamos a esta persona un *Asesor de Soluciones*.

## 5. COMPRAR

---

Una vez que usted se sienta cómodo con su propuesta y esté listo para comprar, el siguiente paso es contratar a uno de los integradores de confianza de AMX. AMX no vende directamente a los clientes corporativos, sino que nos apoyamos en una amplia red de integradores que pueden concluir su compra, instalar el sistema, y proporcionar soporte continuo. AMX se asegurará de que se le asigna un integrador que se adapte a sus necesidades.

## 2. INVENTARIAR

---

Una vez que ya tiene una clara idea de lo que hay ahí fuera, es bueno hacer un inventario de sus salas de conferencias existentes y determinar qué conjunto de capacidades le gustaría ver en cada sala. Si está gestionando un gran número de salas de conferencias, probablemente se percatará de que pueden ser agrupadas en tipos de espacios, cada uno compuesto por las salas con similar configuración. También podrá determinar qué equipamiento ya ha comprado y quiere mantener, como proyectores y pantallas.

## 4. ESPECIFICAR

---

El objetivo de AMX es que sea sencillo para usted comprar. Para ello, el trabajo de su *Asesor de Soluciones* es servirle como guía para asegurarse de que está bien informado de todo lo que usted y su organización necesita saber para tomar una decisión de compra. Al final del proceso, su *Asesor de Soluciones* le proporcionará una amplia propuesta que cubrirá todo lo que posiblemente pueda necesitar para finalizar su decisión, incluyendo listas de equipamiento, presupuestos y diagramas de ingeniería.

## 6. INSTALAR Y CONFIGURAR

---

Una vez que usted y su integrador hayan realizado un acuerdo de compra, el integrador se encargará de la instalación profesional y la configuración de su sistema. Los equipos AV normalmente requieren una programación para que todas esas diversas marcas de fuentes de vídeo, proyectores y pantallas puedan ser controladas desde un panel táctil o una botonera. El software de AMX Rapid Project Maker (RPM) permite que usted y/o su integrador pueda completar esta configuración de dispositivos en una fracción del tiempo que se necesitaría para programar el sistema de manera convencional. El sistema estará listo y funcionando en poco tiempo.