


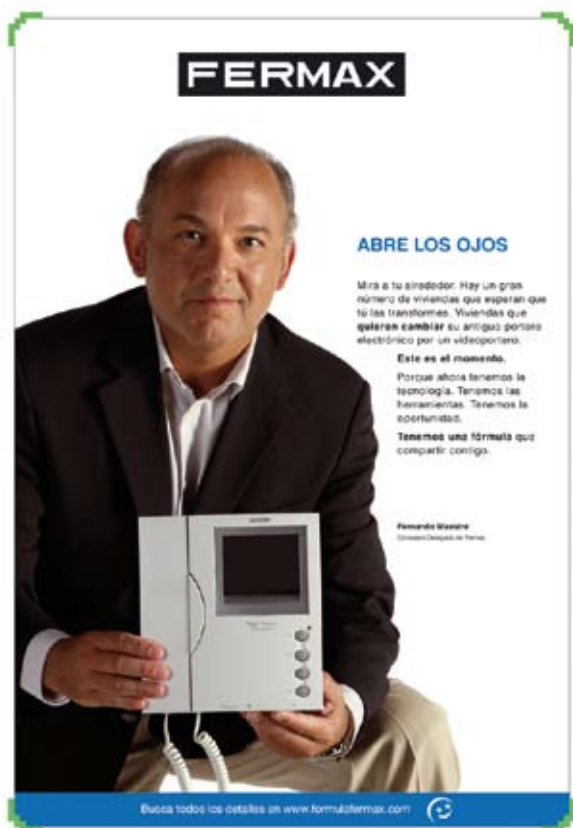
# “Por comodidad, seguridad y precio, me cambio al videoportero”

CONVENCIDA DE QUE EL PARÓN EN LA CONSTRUCCIÓN NO TIENE POR QUÉ SIGNIFICAR UNA MERMA EN LA INSTALACIÓN DE VIDEOPORTEROS, FERMAX HA ESTADO Y ESTA PRESENTANDO ANTE ALMACENISTAS E INSTALADORES UNA PROPUESTA CON LA QUE REVITALIZAR EL MERCADO DEL MANTENIMIENTO: LA FÓRMULA FERMAX. ESTA CONSISTE EN LOGRAR QUE, CUALQUIER COMUNIDAD O VIVIENDA QUE TENGA QUE REVISAR SU PORTERO, OPCIÓN POR PASARSE AL VÍDEO: POR COMODIDAD, POR SEGURIDAD Y POR PRECIO.



**H**ay un beneficio para la empresa instaladora, ya que estamos hablando de un mercado que implica un volumen de negocio que puede multiplicar por 5 el vo-

lumen de negocio que mueve hoy el portero automático. Fermax ha puesto un precio muy competitivo para el monitor, pero manteniendo un buen margen para el 



**FERMAX**

**ABRE LOS OJOS**

Mira a tu alrededor. Hay un gran número de viviendas que esperan que tú las transformes. Viviendas que quieren cambiar su antiguo portero electrónico por un videoportero.

Este es el momento. Porque ahora tenemos la tecnología. Tenemos las licencias. Tenemos la oportunidad. Tenemos una fórmula que compartir contigo.

Fernando Manera  
Gerente Delegado de Fermax

Busca todos los detalles en [www.formulafermax.com](http://www.formulafermax.com)

# FERMAX

profesional; un margen que puede además, concretarse en mejor proporción porque la Fórmula Fermax permite aprovechar la misma infraestructura ya existente para hacer el cambio.

Pero, sobre todo, en la empresa creemos que hay un mercado maduro, un mercado que ya está dispuesto a asumir el coste de cambio del portero electrónico por el videoportero. Hay que tener en cuenta que en los últimos 10 - 12 años se han construido muchas viviendas con videoportero. Es un elemento, una infraestructura que ya es vista como algo necesario y no como un lujo. El eslogan principal de nuestra campaña es Cambia de Portero a Videoportero con FERMAX. Porque hoy es necesario ver quién llama a tu puerta.

Para impulsar aún más el cambio Fermax ha conseguido poner en el mercado los videoporteros más fiables a los precios más competitivos. Reinversiones y producción a gran escala lo han hecho posible. El logro ha sido posible porque, en los últimos años Fermax ha aprovechado sus buenos resultados para hacer impor-

---

Fermax ha editado la 1ª Guía Práctica del Videoportero para que los consumidores finales conozcan en profundidad este equipamiento y logren así una experiencia inmejorable.

---

tantes inversiones tecnológicas, mejorar su competitividad y protagonizar una importante expansión internacional. ¿Resultado?: la producción ha aumentado hasta ser masiva y la firma ha entrado en una economía de escala que le permite un importante abaratamiento de costes durante los últimos 5 años que ahora se puede trasladar al consumidor final a un precio venta público recomendado asequible.

Además Fermax ha editado la 1ª Guía Práctica del Videoportero para que los consumidores finales conozcan en profundidad este equipamiento y logren así una experiencia inmejorable. La publicación está siendo distribuida por los instaladores profesionales entre sus potenciales clientes. Amena y profusamente ilustrada, tan cómoda de leer como una revista y sin tecnicismos innecesarios, la Guía Práctica del Videoportero es una publicación pensada para que los hogares españoles conozcan a fondo el videoportero, la seguridad y comodidad que ofrece para cualquier hogar el poder ver quién llama a la puerta, su particular sencillez de uso y los accesorios con los que se puede adaptar a las necesidades de cada familia

Y ahora hay más razones: Fermax ofrece CAMARA GRATIS hasta el 26 de junio o agotar existencias de esta oferta.

“Las primeras mil comunidades que, a través de su administrador, soliciten cambiar de portero FERMAX a videoportero, recibirán GRATIS la cámara en la instalación de la nueva placa cityline, para ello el único requisito es que, por lo menos 10 vecinos se hayan sumado a la propuesta de videoportero en sus hogares”. ■