**Empresa:** ¿Por qué vendría a nuestra empresa a solicitar servicios?

**Cliente:** Mi casa tiene varias fuentes de entrada y necesita un sistema de seguridad que me permita detectar movimientos cuando no hay nadie en la casa, que, si alguien intenta entrar por alguna ventana o puerta, me alerte, y si se produce algún escape de gas o de humo, también me alerte.

**Empresa:** Nosotros tenemos lo que Ud. necesita, nuestra propuesta incluye detectores de humo y gas, sensores de ventana y puertas y detectores de movimiento. Además, si a Ud. le interesa cuando se produce alguna incidencia, se puede llamar automáticamente al cuerpo de bomberos (por escape de gas o emisión de humo) o a la policía (por actuación de los sensores de movimiento, puerta o ventana).

**Cliente:** Perfecto,¿cómo podríamos acceder a sus servicios?

**Empresa:** Ud.se entrevista con el comercial de nuestra empresa suministrándole la dirección de su vivienda y el nombre del propietario. En este momento, el comercial elabora un contrato que recoge el estudio de factibilidad que respalda el análisis que hará el especialista de seguridad sobre la propuesta de sensores y paneles de control adecuados para proteger su vivienda de situaciones indeseables tales como irrupciones ilegales, fuego y escape de gas. Una vez firmado el contrato por el cliente, el comercial pasa al especialista de seguridad, esta última visita la instalación para recoger datos sobre su estructura y elaborar una propuesta de diseño del sistema de seguridad. Esta propuesta se pasa a un especialista en economía que cuantifica el costo de instalación, de mantenimiento de la infraestructura instalada y de atención a las incidencias que se produzcan.