Ustedse 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.