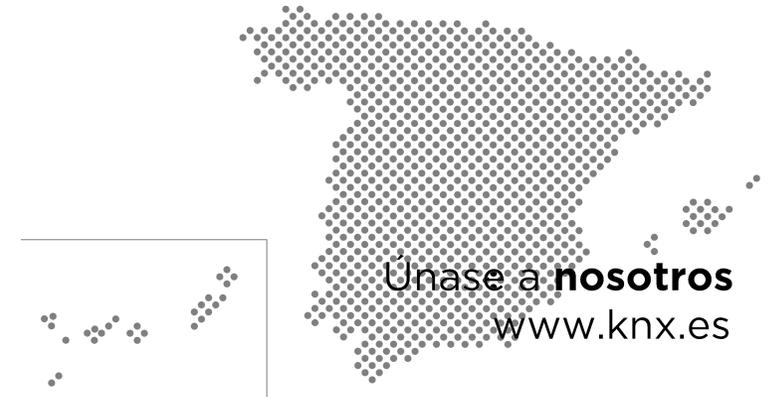




Soluciones inteligentes para viviendas y edificios.  
Globales. Seguros. Conectados.

# DOCUMENTOS DE POSICIÓN y GARANTÍA KNX España

MATELEC 22





# PROGRAMA GARANTÍA KNX España

Programa GARANTÍA KNX España, se basará en nuevos documentos de posición para ofrecer a integradores y potenciales clientes, una garantía extra para asegurar unas buenas praxis en los proyectos de integración

## Propuesta de Nuevos Documentos de posición:

- Buenas prácticas
- Información a aportar para la preparación de un presupuesto.
- Como confeccionar un Presupuesto estándar
- Etapas de un proyecto KNX
- Documentación a entregar

## Propuestas de Estandarización de conceptos:

- Sellos de garantía
- Recomendaciones, orientaciones, ideas aplicables, facilitaciones,
- Mejorar la difusión y el alcance de las acciones comunicativas

## Propuesta de PROGRAMA Garantía KNX España

- Acuerdo voluntario Integrador - Cliente - KNX España con las condiciones del programa.
- Confidencialidad total: Integrador - Cliente.
- Registro de las etapas de un proyecto en ejecución, como un cuaderno de BITÁCORA.
- Subida segura y encriptada de la documentación.

## Propuesta de PROGRAMA Garantía KNX España

- Documentación encriptada con 3 claves, 1 para el Integrador, 1 para el Cliente y 1 para KNX España, se requieren 2 claves para descargarla.
- KNX España solo ofrece la plataforma, solo podrá acceder e intervenir ante la petición de mediación de las dos partes: Integrador y Cliente.

## **Estandarización y recomendaciones**

- KNX España ha desarrollado un documento de posición respecto la entrega de la documentación, que propone una forma de actuar entre las partes, integrador y cliente final, y establece los marcos de acuerdo entre las partes.
- KNX España se posiciona en cuanto a las buenas prácticas de sus asociados.
- KNX España se encarga de la difusión en español, de todo lo que afecta al sistema KNX, siendo el portavoz autorizado por KNX Bruselas en España en todo lo referente la sistema domótico KNX como en facilitar su implantación a las características específicas del país.

# OBJETIVOS del posicionamiento

## PARA LOS ASOCIADOS

- Establecer un conjunto de recomendaciones y orientaciones, mínimas y aceptadas por todos, que aporten una cierta uniformidad que faciliten el trabajo de marketing e integración
- Conseguir una propuesta de mayor calidad, a ojos del potencial cliente, que si no se siguieran los documentos de posición
- Dar más valor a su trabajo a los ojos del potencial cliente
- Ofrecer un sello de calidad a los asociados que los distinguan del resto, potenciando una imagen de marca distinguible, valorable por el mercado
- Potenciar sinergias entre KNX España y sus asociados para maximizar los beneficios individuales y conjuntos de ambas partes.

# OBJETIVOS del posicionamiento

## PARA EL POTENCIAL CLIENTE

- Entender mejor lo que KNX puede aportar
- Entender mejor lo que los asociados de KNX España aportan en contraposición de la competencia "pirata"
- Saber que información aportar y que conceptos solicitar al integrador para la preparación de un presupuesto.
- Valorar mejor las propuestas y presupuestos.
- Saber distinguir entre propuestas de calidad y es resto, y las implicaciones de elegir unas u otras.
- Encontrar las garantías de calidad necesarias y obtener seguridad ante la posibilidad de incorporar domótica KNX en su proyecto.

# OBJETIVOS del posicionamiento

## PARA KNX España

- Penetrar mejor en el mercado potencial en la difusión de soluciones KNX
- DIFUNDIR, DIFUNDIR, DIFUNDIR y conseguir llegar al cliente final que entienda y pueda valorar las propuestas como seguras, fiables y de calidad.
- Ser punto de referencia ineludible para cualquier cliente potencial en instalar domótica en sus proyectos
- Establecer un forma de plantear y ejecutar la integración KNX, como un estándar a ojos del mercado potencial, aumentando la sensación de calidad del proyecto final
- Ser más útil a los asociados
- Ofrecer más y mejores servicios de calidad a los asociados
- Aumentar el número de asociados a KNX España, siendo más y mejores que los que no están asociados

**Ante una ampliación, modificación o reparación de una instalación KNX, el cliente final o la propiedad de la instalación NO siempre tienen la última versión de la programación en ETS, imprescindible para poder actuar sobre una instalación KNX existente.**

# PLAN DE ACCIÓN

# Documento de posición con ampliaciones

- Dejar claros los marcos, límites y ámbito de alcance de cada documento
- Preparar un conjunto de opciones y de ideas de máximos para debatir
- Tratar cada documento dentro del marco del programa GARANTÍA KNX España

## 1. Propuesta de Nuevos Documentos de posición:

- Buenas prácticas
- Información a aportar para la preparación de un presupuesto.
- Como confeccionar un Presupuesto estandarizado
- Etapas de un proyecto KNX
- Documentación a entregar

## 2. Propuestas de Estandarización de conceptos:

- Sellos de garantía
- Recomendaciones, orientaciones, ideas aplicables, facilitaciones,
- Mejorar la difusión y el alcance de las acciones comunicativas

## 3. Propuesta de PROGRAMA Garantía KNX España

# PROGRAMA GARANTIA KNX ESPAÑA

- **GARANTIZAR QUE KNX ES UN SISTEMA ABIERTO, LIBRE DE FABRICANTE E INTEGRADOR, con todas las garantías para CLIENTE, pero también para INTEGRADOR y KNX España**
- **GARANTIZARLO SIN PERJUICIO DE NADIE**
- **CONSEGUIR UNA OPORTUNIDAD DE MEJORAR EL SISTEMA KNX y MEJORAR A KNX ESPAÑA**

# PROGRAMA GARANTIA KNX ESPAÑA

- **Programa VOLUNTARIO para ASOCIADOS con sello de calidad**
- **ACEPTACIÓN de la normativa del programa de obligado cumplimiento**
  - Inclusión de los documentos de posición creados
  - Crear normativa PROGRAMA GARANTIA KNX España
- **Para cada proyecto dentro de GARANTIA KNX España**
  - INTEGRADOR
  - CLIENTE
  - KNX España (solo como observador y para aplicar normativa)

# PROGRAMA GARANTIA KNX ESPAÑA

- En la **WEB, ÁREA Privada**, donde las partes entran al proyecto
  - **CHECK BOXES** con los **ítems del proyecto** que ambas partes activaran a su conformidad.
  - Se verá la evolución de las fases del proyecto aceptada por ambas partes, **REGISTRO como un CUADERNO de BITÁCORA**.
  - **SISTEMA de entrega segura de la DOCUMENTACIÓN a 3 partes**, autenticamos que la documentación está, que es correcta y que se puede recuperar siempre... pero no está operativa inicialmente.

## DOCUMENTOS POSICIÓN



# PROGRAMA GARANTIA KNX ESPAÑA



INTEGRADOR  
Asociado a  
KNX España

ACUERDO VOLUNTARIO AL PROGRAMA,  
QUE SERÁ DE OBLIGADO CUMPLIMIENTO  
POR TODAS LAS PARTES

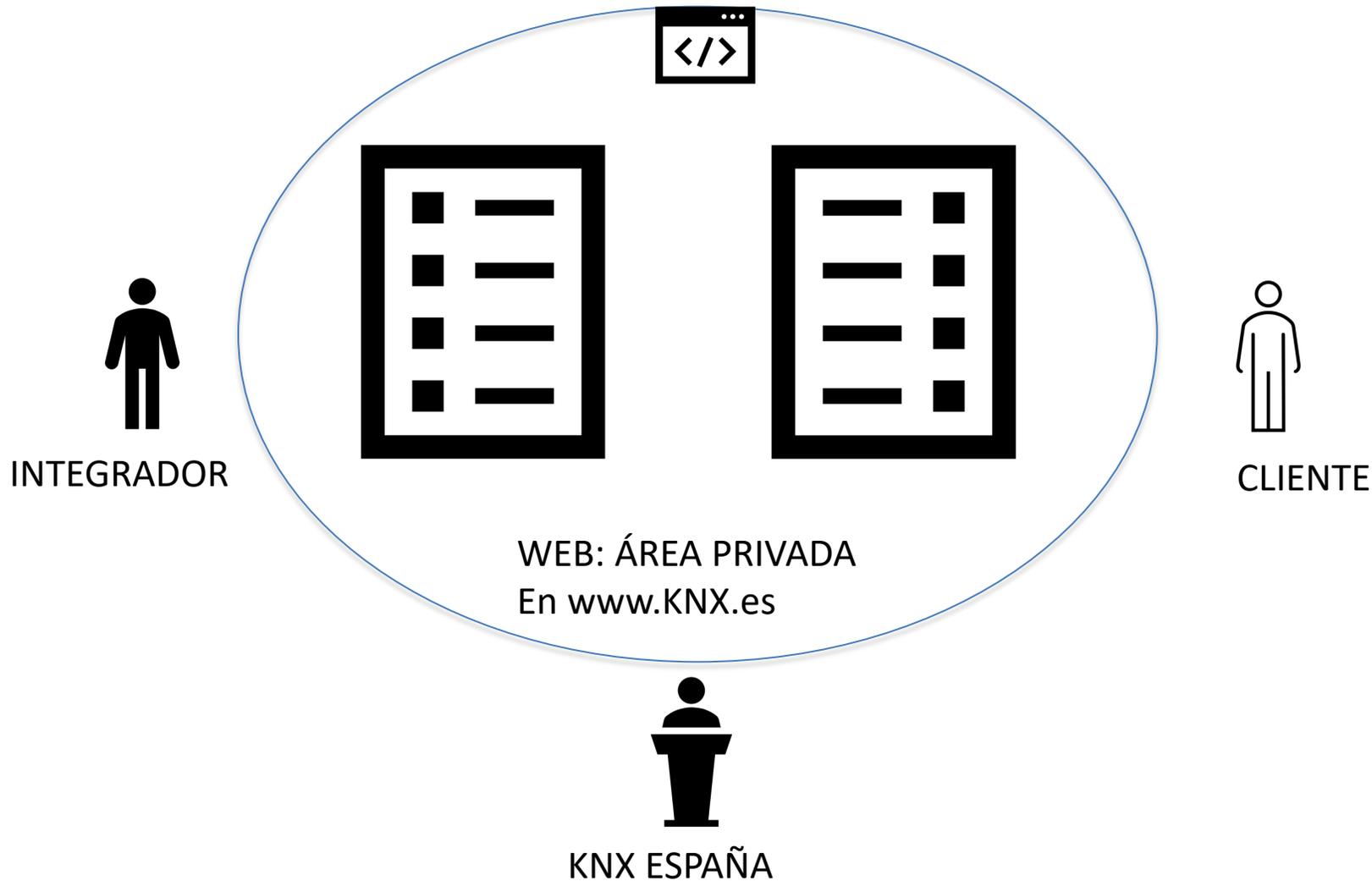


CLIENTE  
Asociado a  
KNX España



KNX ESPAÑA

# PROGRAMA GARANTIA KNX ESPAÑA



# PROGRAMA GARANTIA KNX ESPAÑA

## SELLOS DE GARANTÍA



INTEGRADOR



KNX ESPAÑA



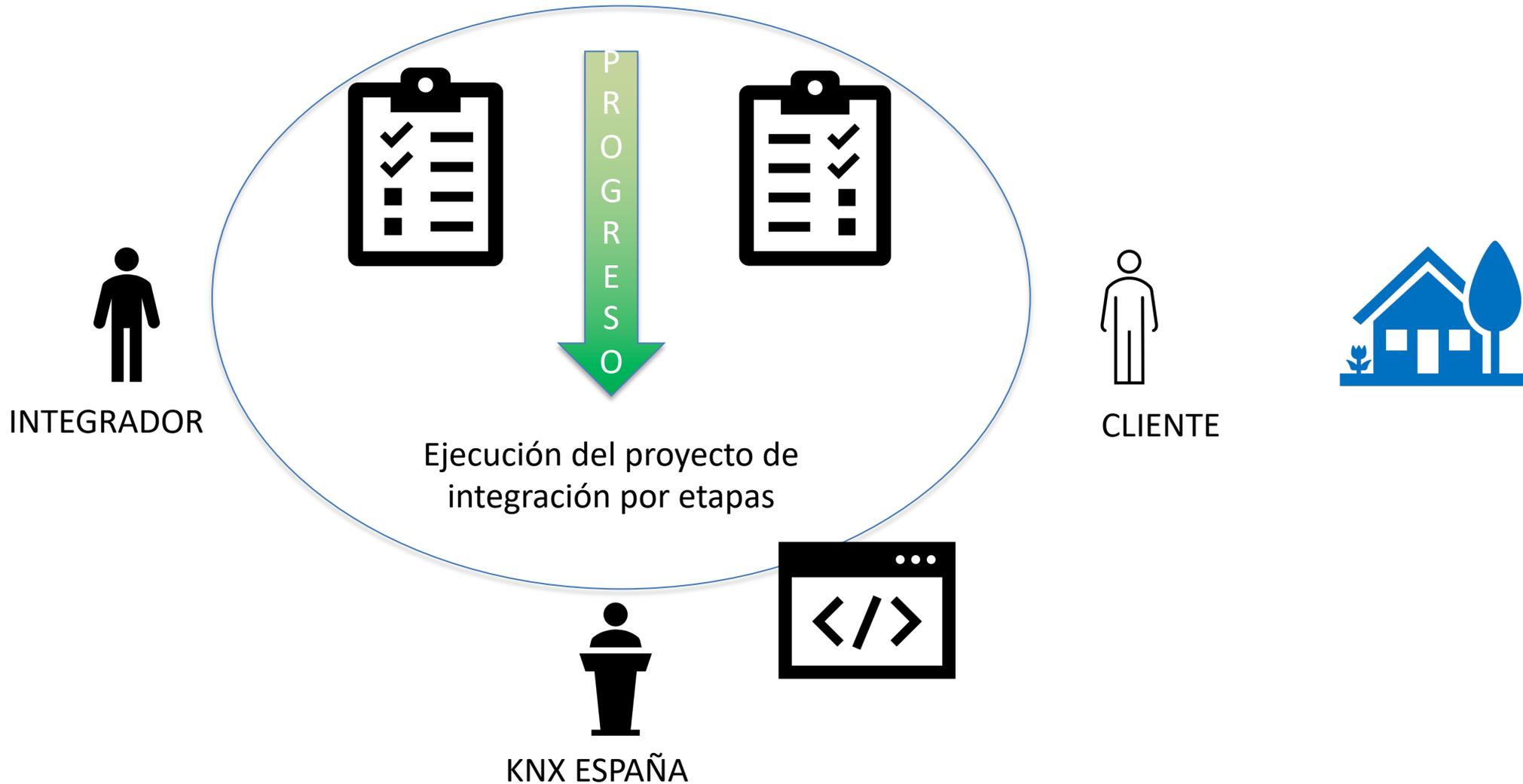
CLIENTE



# PROGRAMA GARANTIA KNX ESPAÑA



# PROGRAMA GARANTIA KNX ESPAÑA



# PROGRAMA GARANTIA KNX ESPAÑA



DOCUMENTACIÓN



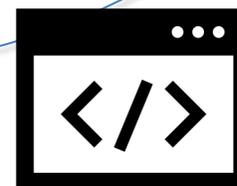
INTEGRADOR



CLIENTE



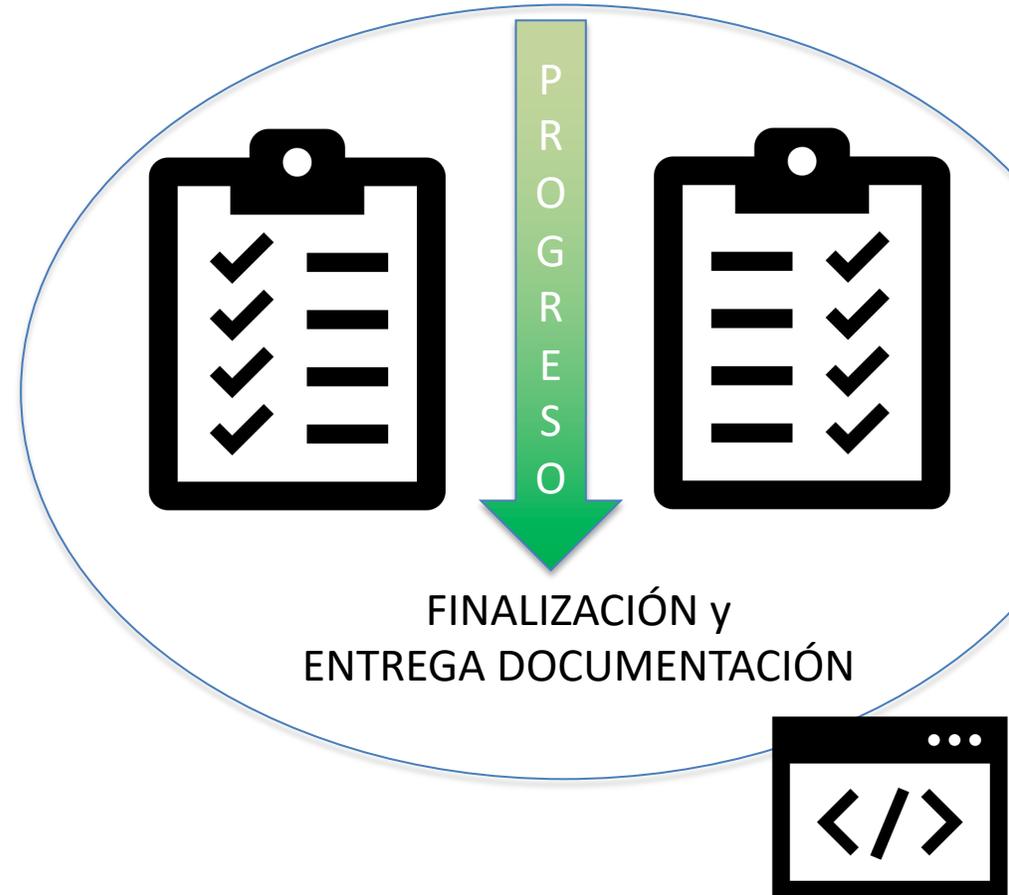
KNX ESPAÑA



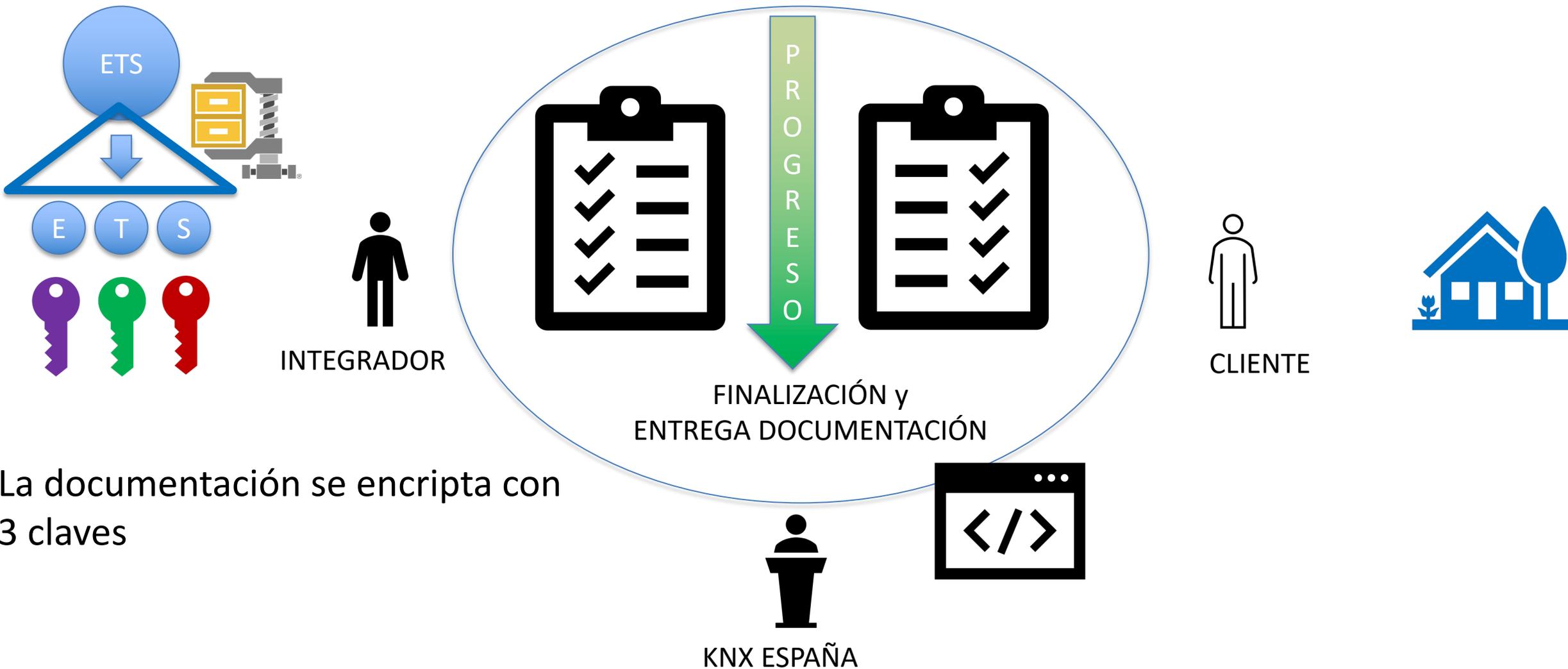
ETS

DOCUMENTACIÓN

1. Documento inicial para recabar información del cliente para elaborar el presupuesto
2. Presupuesto que recoja lo que verdaderamente incluye (materiales, configuración y parametrización, visualización, dirección de obra, puesta en marcha y, por supuesto, entrega de documentación ...)
3. Planos: de posición, de cableado y de conexionado
4. Listado de profesionales que intervienen en la integración con su email y teléfono (arquitecto, instalador eléctrico, de clima, ....)
5. Documento con el listado de material, elementos a controlar, funciones a implementar y lo que hará cada botonera (incluso con su serigrafía)
6. Otra documentación: Certificados CE, Fichas Técnicas, Manuales
7. Archivos ETS y de integración con otras tecnologías

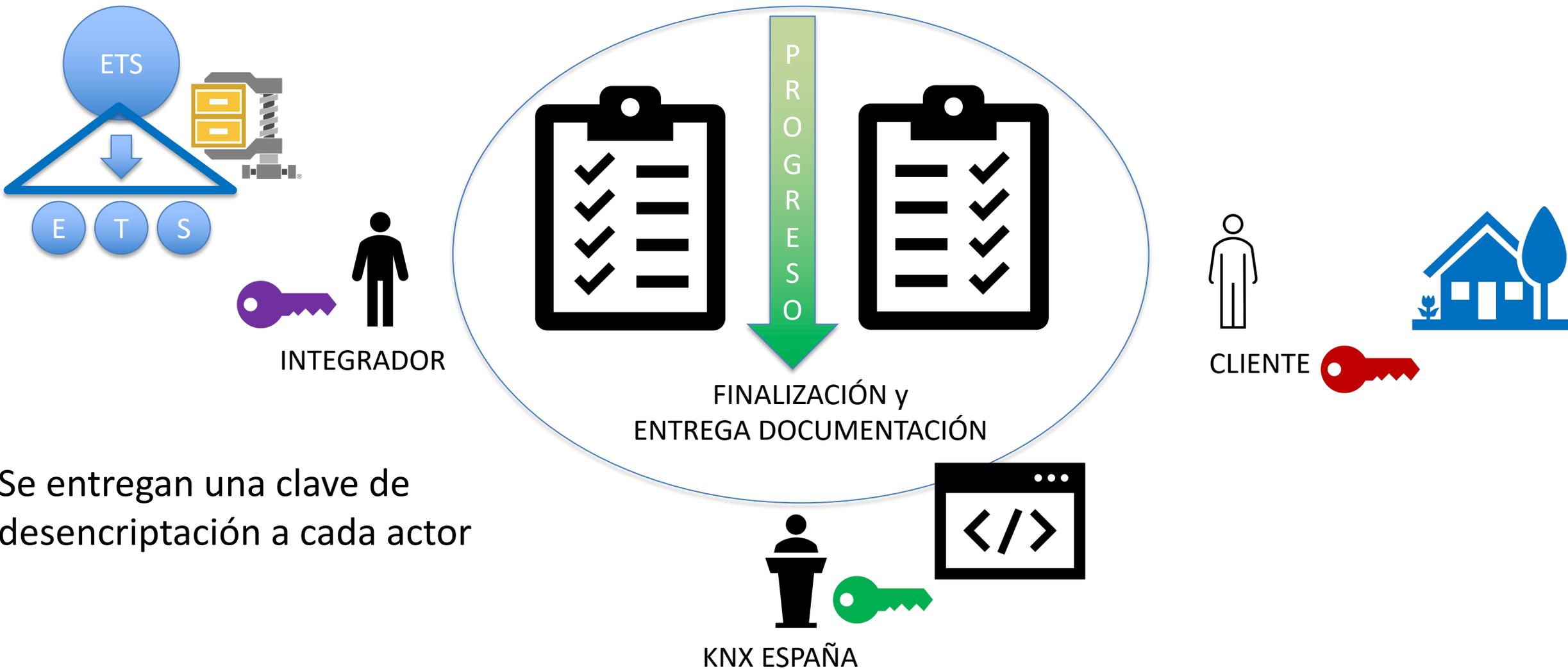


# PROGRAMA GARANTIA KNX ESPAÑA



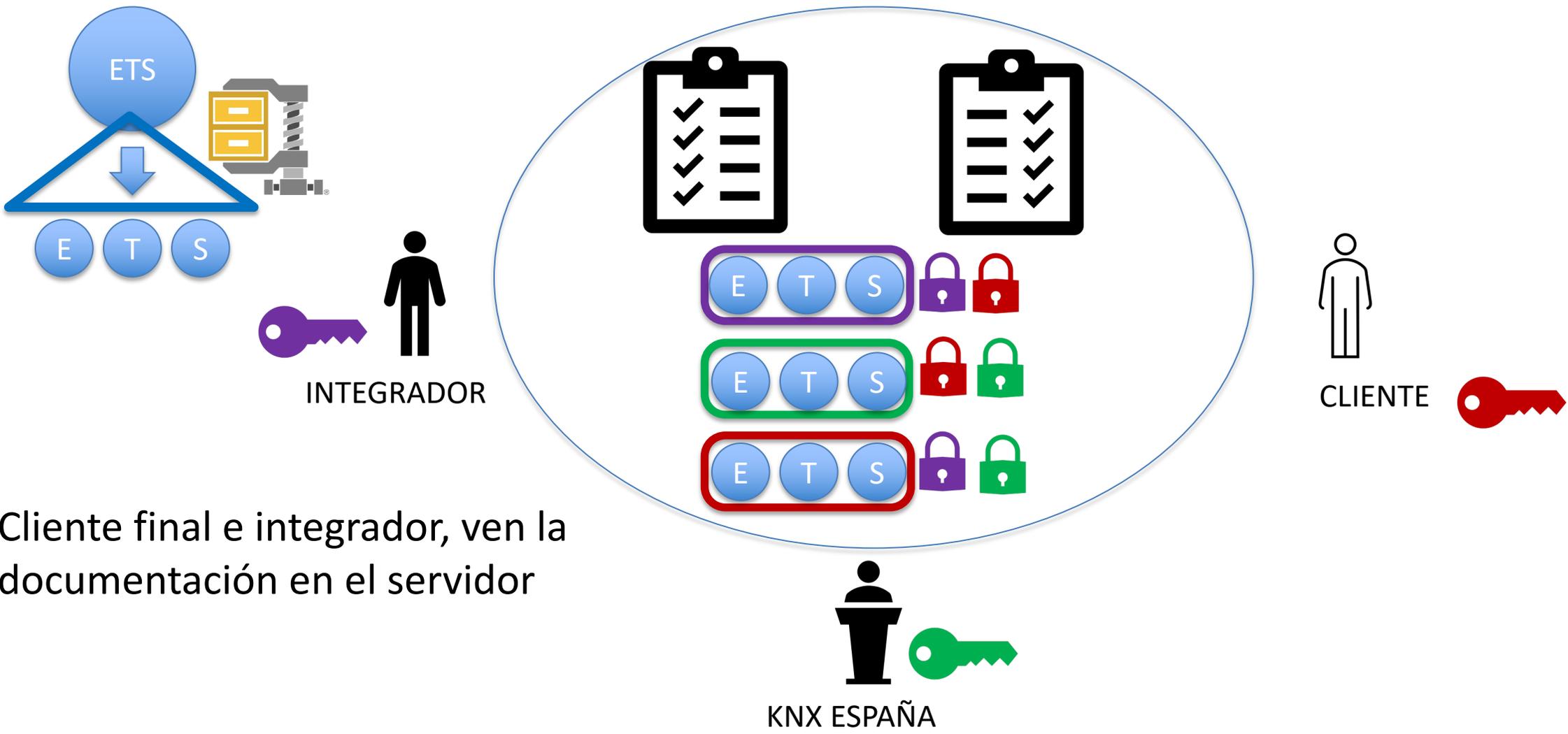
La documentación se encripta con 3 claves

# PROGRAMA GARANTIA KNX ESPAÑA



Se entregan una clave de descriptación a cada actor

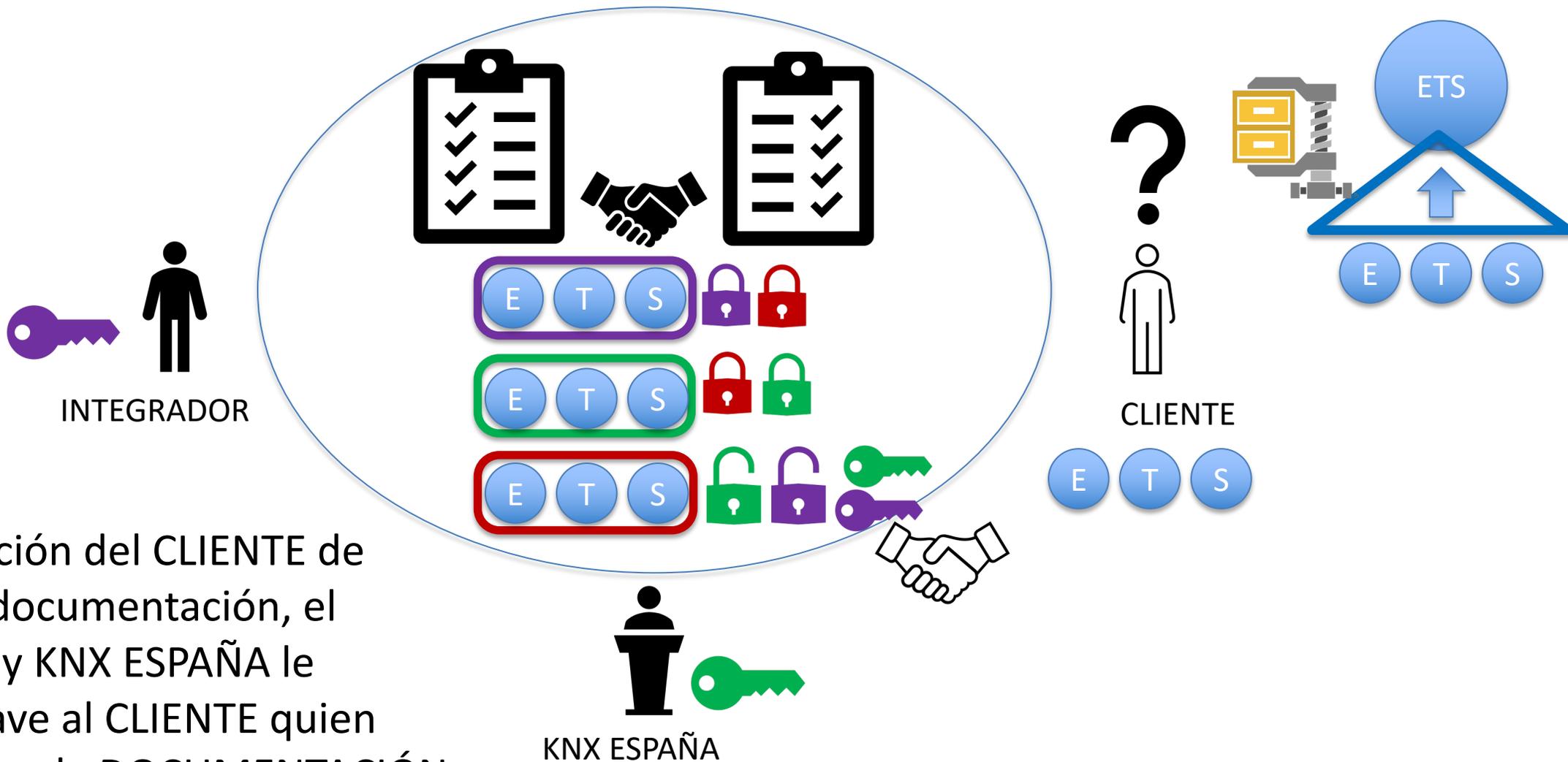
# PROGRAMA GARANTIA KNX ESPAÑA



Cliente final e integrador, ven la documentación en el servidor

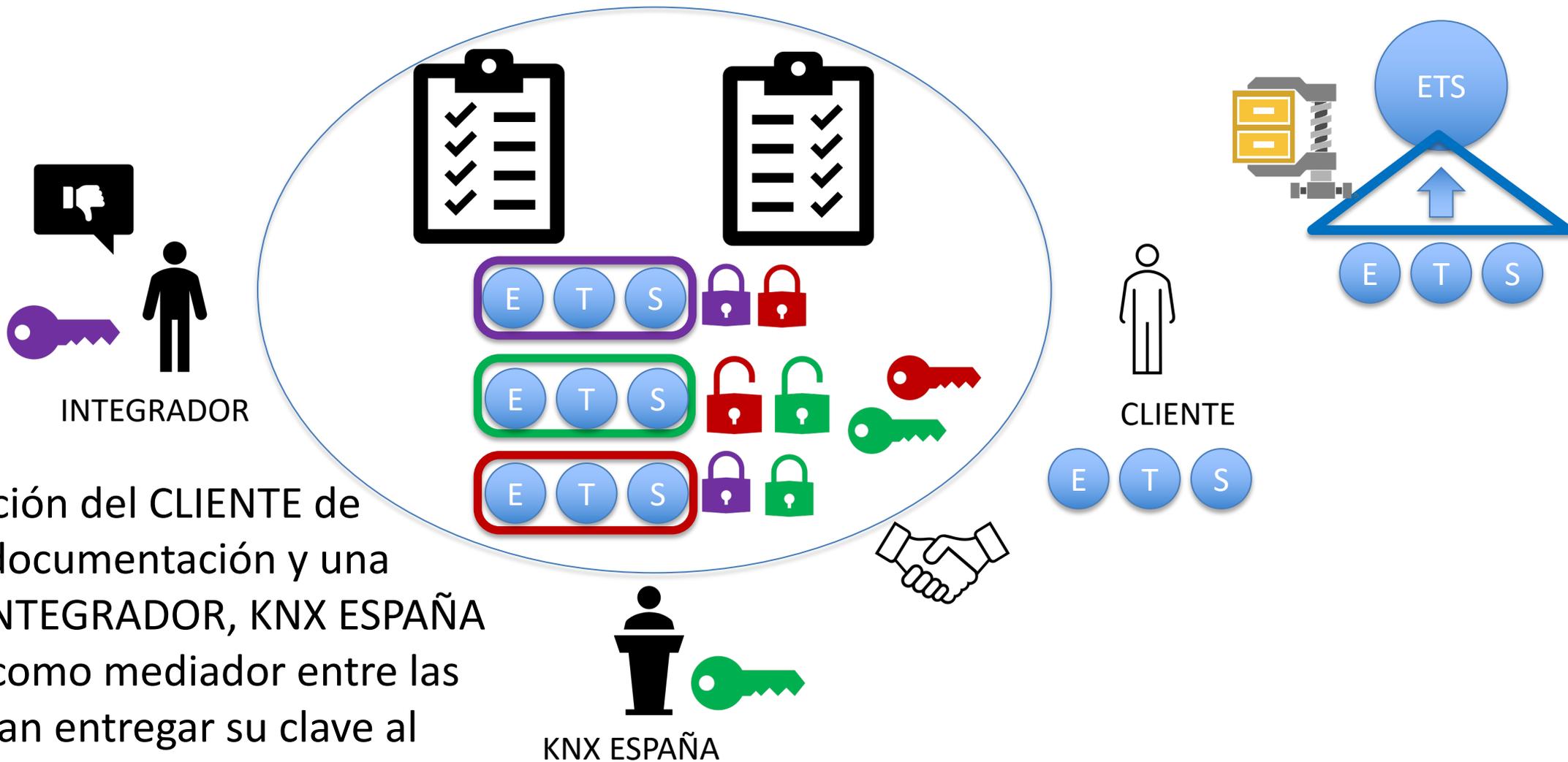


# PROGRAMA GARANTIA KNX ESPAÑA



Ante una petición del CLIENTE de recuperar su documentación, el INTEGRADOR y KNX ESPAÑA le cederán su clave al CLIENTE quien podrá recuperar la DOCUMENTACIÓN.

# PROGRAMA GARANTIA KNX ESPAÑA



Ante una petición del CLIENTE de recuperar su documentación y una negativa del INTEGRADOR, KNX ESPAÑA podrá actuar como mediador entre las partes y podrían entregar su clave al cliente, si la mediación lo determinara.



Soluciones inteligentes para viviendas y edificios.  
Globales. Seguros. Conectados.

# GARANTÍA KNX España

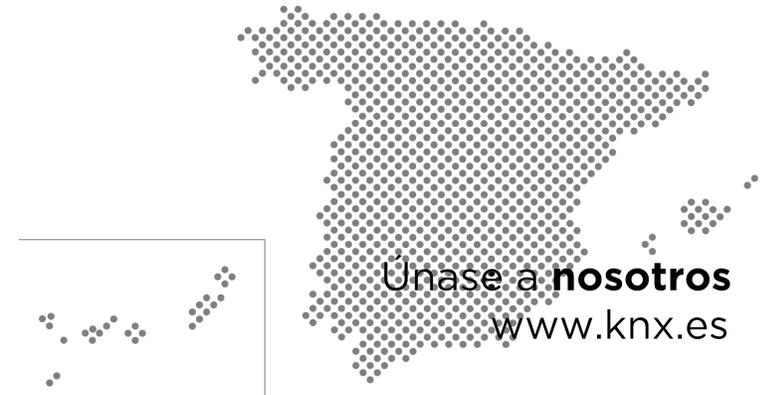
**Jordi Auladell**

Secretario técnico de KNX España

**Teléfono: 613 004 421**

**E-mail: [info@knx.es](mailto:info@knx.es)**

Para información general:  
[info@knx.es](mailto:info@knx.es) – [www.knx.es](http://www.knx.es)



Únase a **nosotros**  
[www.knx.es](http://www.knx.es)