

Mediatel postawi na abonament w 2010 r.

Mediatel, hurtowy operator, który rozwija usługi dla przedsiębiorstw, zamierza zaoferować małym i średnim firmom pakiet usług za miesięczny abonament. Dziś, podobnie jak inni, stosuje go, ale jako część pobieranej opłaty za usługi głosowe.

Plan zakłada wprowadzenie stałej opłaty ryczałtowej na pakiet usług od połowy przyszłego roku – mówi Marcin Kubit, prezes Mediatelu.

Według niego abonament taki miałby obejmować nielimitowane połączenia głosowe, dostęp do sieci, hosting i zapewnienie bezpieczeństwa systemu, IVR (telefoniczny automatyczny system obsługi klienta pod numerem 0-800), usługi e-faksu czy call center. Część usług świadczyć będziemy wraz partnerami – wyjaśnia Kubit.

MEDIATEL
PRZYCHODY (MLN ZŁ)



– Chcemy dzięki temu osiągnąć dwa efekty. Po pierwsze, odejdziemy od rozliczeń opartych o cenę jednej minuty, co ma uchronić nas od ewentualnych skutków wojny cenowej. Z drugiej strony, wpływ abonamentowe, pozwalają na efek-

tywniejsze zarządzanie gotówką – tłumaczy szef Mediatelu.

W III kwartale 85 proc. z 46,6 mln zł przychodów Mediatelu pochodziło z terminacji połączeń głosowych (umożliwia wybór najtańszych) realizowa-

nych przez klientów operatorów telekomunikacyjnych w Polsce i za granicą. – Rynek terminacji ruchu do Polski jest ustabilizowany. Można powiedzieć też, że jest on regulowany, bo gros abonentów stanowią nadal klienci Telekomunikacji Polskiej. Sądzę, że w ciągu ostatnich trzech lat marże na rynku terminacji w Polsce spadły z 12 do 30 proc. – powiedział Kubit.

– Dlatego też staramy się rozszerzać działalność hurtową o rynki zagraniczne, choć większość z nich jest dojrzała, to jednak dla nas wchodzenie na nie stanowi drogę wzrostu – dodał. Usługi dla firm innych niż operatorzy w minionym kwartale odpowiadały za około 15 proc. sprzedaży Mediatelu.

Abonament stosują także inni operatorzy dla biznesu, ale

może się on zmieniać w zależności od wypadkowych bądź stanowi część rozliczenia. – Stosujemy stałą opłatę, której wysokość zależy od różnych parametrów, np. rodzaju i zakresu usługi oraz przepustowości. Jest to standardowy sposób rozliczeń za dzierżawę łączy, transmisję danych oraz dostęp do Internetu. Obowiązuje także w rozliczeniach z operatorami – mówi Aneta Lange-Kępczyńska, rzeczniczka Exatelu. Już w przypadku usług głosowych Exatel stosuje abonament i opłatę za połączenia. – Natomiast we współpracy z operatorami standardem rynkowym są rozliczenia prowadzone w oparciu o zrealizowany ruch telekomunikacyjny – dodaje.

W ofercie Netii abonament widnieje m.in. w pakiecie skie-

rowanym do jedno – kilkusobowych firm (SOHO) o nazwie One Office.

Jednak Małgorzata Babik, rzeczniczka Netii, sądzi, że nie można mówić o klasycznym abonamencie. – Dla każdego klienta indywidualnie dobierany jest ten tzw. abonament podstawowy. Zależy on np. od tego, czy telefon klientowi służy tylko do odbierania czy bardziej do wykonywania połączeń. Do tego dochodzą usługi dodatkowe, np. przechowywanie danych. Innymi słowy: różni klienci mają różną wysokość opłaty podstawowej. Różna także będzie opłata za usługi dodatkowe zamówione przez klienta – mówi Babik.

Podobny pakiet dla małych firm ma Telekomunikacja Polska (Biznes Pakiet IP TP). ZU