

TELE2

Новые возможности



Леонид Марухленко,
директор курского
филиала компании Tele2

Телекоммуникации – важнейший сектор экономики, который обеспечивает стратегическое развитие различных отраслей хозяйства страны.

Чтобы разобраться в современных тенденциях и актуальных направлениях этого бизнеса, мы встретились с представителем крупного сотового оператора – директором курского филиала компании Tele2 Леонидом Марухленко.

– Леонид, рынок телекоммуникаций постоянно развивается, доля проникновения SIM-карт в России уже составляет более 170%. Тем не менее компания Tele2 продолжает набирать абонентскую базу. Расскажите, за счет чего это происходит?

– Рынок сотовой связи как живой организм постоянно трансформируется. В последний год, особенно после запуска сетей 3G, наблюдается рост числа активных пользователей мобильного интернета. С ростом data-users закономерно связан еще один тренд – увеличение доли проникновения 3G-смартфонов. Так, в сети Tele2 Россия передача данных поддерживают почти 74% устройств. Для отправки сообщений абоненты все больше отдают предпочтение бесплатным мессенджерам и социальным сетям.

– Какое влияние эти тенденции оказывают на работу компании Tele2?

– Мы меняемся вместе с абонентами и даем потребителю то, что ему нужно. Сегодня это – скоростной мобильный интернет и соответствующее оборудование: в салонах связи Tele2 в продаже имеется фирменное оборудование с поддержкой 3G – смартфон, модем, роутер. Tele2 – федеральный оператор, наша сеть есть в 65 регионах страны, в том числе и в Москве. Для абонентов это радостное событие. Особенно для корпоративных клиентов: им важно быть на связи всегда и везде. Теперь мы готовы это предложить.

– Крупной компании, конечно, есть смысл воспользоваться корпоративными тарифами. А представителям малого бизнеса, где количество сотрудников измеряется единицами?

– В нашей компании есть такой принцип: два номера – уже опт. Многие полагают, что корпоративная связь – это роскошь, дорогое удовольствие, доступное только «монстрам бизнеса». На самом деле это не верно. Программа для бизнеса Tele2 организована так, что выгоду и удобство почувствует любой предприниматель, даже если у него в управлении несколько номеров.

– Значит, компания позволяет бизнесу любого формата выбрать тариф по душе и средствам?

– Абсолютно верно. Если быть честным, то в вопросах корпоративной связи мы сталкиваемся с двумя стереотипами. Некоторые представители малого бизнеса считают, что их объединение слишком малочисленно, чтобы пользоваться бизнес-тарифами. В ряде случаев в крупных региональных организациях имеет место быть штамп «дешево – значит плохо». Наши усилия как раз направлены на то, чтобы доказать абонентам: за более низкую цену можно получить услуги достойного качества. Тогда возникает вопрос: зачем платить больше?

– А сколько платить? Для многих предпринимателей вопрос цены – в приоритете.

– Мы постоянно анализируем потребности владельцев бизнеса и совершенствуем наши тарифы в соответствии с их запросами. Не так давно компания приняла решение усовершенствовать тарифную линейку. В новые тарифы Tele2 мы включили разный объем интернет-трафика (от 5 до 15 Гб) – так появились выгодные бизнес-предложения «Аль-

фа», «Бета» и «Гамма». Лично меня бы устроило нечто среднее – тариф «Бета», который в рамках небольшой абонентской платы – 550 рублей в месяц – включает 1500 исходящих звонков на любые номера по России, 1500 SMS и 10 Гб интернет-трафика.

– Вы сказали про исходящие звонки на любые номера России. То есть я, будучи курским бизнес-абонентом, могу звонить на городской номер хоть в Калининград, хоть в Иркутск и не платить за это?

– Вы можете разговаривать в рамках пакета минут, включенных в абонентскую плату. На тарифе «Альфа» этих минут, например, 3000. То же самое касается и SMS. Кстати, ещё один очень удобный инструмент, которым при необходимости может воспользоваться бизнес-абонент, – это услуга «По всей стране». Она позволяет общаться согласно тарифному плану, даже находясь в другом городе. При частых поездках по России это очень удобно. За 150 рублей в месяц отпадает необходимость постоянно следить за балансом своего счета в роуминге.

– Заманчивое предложение. Даже захотелось стать вашим корпоративным клиентом.

– Всегда рады. Это можно сделать в любом фирменном салоне Tele2 или оставить заявку на подключение на нашем сайте. Тем более что сама процедура оформления достаточно проста. Кстати, для бизнес-клиентов также актуальна процедура MNP (Mobile Number Portability – возможность смены оператора с сохранением номера). С отменой мобильного рабства как физические, так и юридические лица могут беспрепятственно менять операторов, находя наиболее выгодные и комфортные условия для своего общения.

Олег КАЧМАРСКИЙ