

# Ανάπτυξη μέσα από τη σύγκλιση

«Ποιες είναι οι επιλογές του σύγχρονου καταναλωτή στην εποχή κατά την οποία η σύγκλιση των υπηρεσιών επιτρέπει την ύπαρξη πακέτων 'όλα σε ένα' και ποιο το μέλλον των εγχώριων τηλεπικοινωνιών;»

Αν και άργησε κατά τι, σε σχέση με χώρες του εξωτερικού, η σύγκλιση των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών -σταθερή και κινητή τηλεφωνία, ευρυζωνικό internet- είναι πλέον πραγματικότητα και στην ελληνική αγορά. Η “Metropolis Weekend”, με αφορμή την επέτειο της Παγκόσμιας Ημέρας Τηλεπικοινωνιών στις 17 Μαΐου, ζήτησε από τους εκπροσώπους των εγχώριων εταιρειών τηλεπικοινωνιών το σχόλιό τους για την τρέχουσα πραγματικότητα, αλλά και για το μέλλον του χώρου στον οποίο δραστηριοποιούνται.

Επιμέλεια: Νίκος Πιτσιλιάς

Η φετινή Παγκόσμια Ημέρα Τηλεπικοινωνιών βρίσκει την Ελλάδα στο μέσο μιας οικονομικής κρίσης που δεν αφήνει κανέναν κλάδο της οικονομίας ανεπρόεστο. Ειδικά στις τηλεπικοινωνίες, το κόστος για ανάπτυξη δικτύων και υπηρεσιών είναι ιδιαίτερα σημαντικό και η τεχνολογία τρέχει με ιλιγγιώδεις ρυθμούς.



Τηλεπικοινωνίες στην Ελλάδα σημαίνει ΟΤΕ. Οχι απλώς γιατί είναι η μεγαλύτερη εταιρεία τηλεπικοινωνιών της χώρας, με πανελλαδική κάλυψη. Οχι μόνο επειδή προσφέρει το ευρύτερο φάσμα υπηρεσιών, από ευρυζωνικότητα και κινητή τηλεφωνία μέχρι δορυφορικές επικοινωνίες, λύσεις για τη ναυτιλία και ολοκληρωμένες προτάσεις για τις μεγάλες επιχειρήσεις με εξειδικευμένες ανάγκες. Οχι μόνο γιατί από τα δίκτυα του ΟΤΕ εξυπηρετούνται και άλλοι πάροχοι τηλεπικοινωνιών στην Ελλάδα. Οχι μόνο γιατί μαζί με τις θυγατρικές του εξυπηρετεί 28 εκατ. πελάτες στη νοτιοανατολική Ευρώπη.

Τηλεπικοινωνίες στην Ελλάδα σημαίνει ΟΤΕ, γιατί ο ΟΤΕ έχει το μέγεθος, τα κεφάλαια, την τεχνολογία και τη διάθεση να επενδύσει σε τηλεπικοινωνιακά δίκτυα νέας γενιάς οπτικών ινών. Ειδικά τώρα που η οικονομία χρειάζεται στήριξη, τα δίκτυα νέας γενιάς μπορούν να προσφέρουν νέες δυνατότητες και ευκαιρίες για ανάπτυξη. Για να γίνουν, όμως, αυτές οι επενδύσεις πράξη, χρειάζεται ανάλογη δέσμευση και από τη μεριά της πολιτείας, δηλαδή αξιόπιστη εθνική στρατηγική στις τηλεπικοινωνίες και σταθερό ρυθμιστικό πλαίσιο.

Παρά τις αντιξοότητες, ο ΟΤΕ μπόρεσε και συνεχίζει να ανταποκρίνεται στις προκλήσεις της αγοράς, καλύπτοντας τις ανάγκες της χώρας σε σύγχρονες τηλεπικοινωνίες. Το ίδιο θα πράξει και τώρα με τον απαραίτητο ρεαλισμό που απαιτούν οι συνθήκες.

**Ντένη Τζιμέ,**

Διευθύντρια Εταιρικής Επικοινωνίας ΟΤΕ

Ο σύγχρονος καταναλωτής διαμορφώνει τις επιλογές του σύμφωνα με τις τεχνολογικές εξελίξεις και τις ανάγκες του, και ειδικά στις δύσκολες μέρες που διανύουμε λόγω της οικονομικής κρίσης αναζητά τρόπους να μειώσει τα έξοδά του, ενώ παράλληλα επιζητά τη βέλτιστη σχέση μεταξύ ποιότητας και τιμής.



Η On Telecoms, η μεγαλύτερη εταιρεία Triple Play στην Ελλάδα, προσφέρει στις οικονομικότερες τιμές της αγοράς, σταθερές και υψηλές ταχύτητες ADSL internet, απεριόριστη τηλεφωνία, καθώς και ψηφιακή τηλεόραση με πάνω από 40 ελληνικά και διεθνή θεματικά κανάλια, TV games, μεγάλη ποικιλία ταινιών, πρωτοποριακές διαδραστικές υπηρεσίες και δωρεάν τον απαιτούμενο εξοπλισμό, συμβάλλοντας έτσι στην οικονομική ψυχαγωγία ολόκληρης της οικογένειας στο σπίτι. Συγκεκριμένα, η On Telecoms λάνσαρε στις 28 Απριλίου την ανανεωμένη ON TV, εμπλουτίζοντας το βασικό της πακέτο με πάνω από 10 θεματικά κανάλια παγκόσμιας φήμης ψυχαγωγικά, ειδησεογραφικά, αθλητικά, ντοκιμαντέρ, παιδικά και άλλα - και με νέο φιλικό μενού. Οι υφιστάμενοι συνδρομητές στα πακέτα «Όλα σε Ένα» και «Τηλεφωνία & Τηλεόραση» μπορούν να απολαμβάνουν την ανανεωμένη ON TV χωρίς καμία επιπλέον χρέωση, ενώ οι νέοι συνδρομητές μπορούν να επιλέγουν το συνδυασμό που ταιριάζει καλύτερα στις ανάγκες τους και τον οικογενειακό προϋπολογισμό τους ανάμεσα στους ευέλικτους συνδυασμούς Triple Play και Telephony & TV, στην Αθήνα και για πρώτη φορά και στη Θεσσαλονίκη. Μία από τις καινοτομίες της On Telecoms είναι ότι ο αποκωδικοποιητής της έχει ενσωματωμένο ψηφιακό δέκτη MPEG4. Έτσι, οι συνδρομητές της ON TV είναι έτοιμοι να υποδεχθούν τη νέα ψηφιακή εποχή της ελληνικής τηλεόρασης και μπορούν να παρακολουθούν όλα τα επίγεια ψηφιακά κανάλια (που εκπέμπουν ήδη στη Θεσσαλονίκη και, σύμφωνα με ανακοίνωση της εταιρείας Digea, από τις 18 Ιουνίου και στην Αττική), χωρίς να χρειαστεί να αγοράσουν νέο εξοπλισμό ή να αλλάξουν την τηλεόρασή τους.

Αναφορικά με το μέλλον των τηλεπικοινωνιών, θεωρούμε ότι η αύξηση της διείσδυσης της ευρυζωνικότητας θα συνεχιστεί και εν μέσω κρίσης. Είναι ενδεικτικό ότι κατά την τελευταία διετία, η Ελλάδα παρουσίασε την τέταρτη υψηλότερη αύξηση μεταξύ των 27 χωρών της ΕΕ, και πιστεύουμε ότι αυτοί οι ρυθμοί ανάπτυξης θα συνεχιστούν, για να φτάσουμε το συντομότερο δυνατόν τον ευρωπαϊκό μέσο όρο του 23,80% από περίπου 17% που είχαμε στο τέλος του 2009. Πρέπει, όμως, παράλληλα να τονίσουμε ότι το FTTH (Fiber To The Home) είναι η σωστή τεχνολογική εξέλιξη και ο πιο σίγουρος τρόπος, για να φτάσουμε στον τελικό καταναλωτή, προσφέροντας εικόνα, φωνή και internet σε εξαιρετικά μεγάλες ταχύτητες, με άριστη ποιότητα. Παρόλο που οι επενδύσεις που απαιτούνται είναι πολύ μεγάλες και ο χρόνος υλοποίησης θα είναι αρκετός, έργα σαν αυτά μπορούν να δώσουν την απαραίτητη ώθηση για ανάπτυξη όχι μόνο στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών, αλλά και της οικονομίας.

**Γιώργος Ξανθόπουλος,**  
Marketing Communications Manager On Telecoms

Η σύγκλιση των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών -σταθερή & κινητή τηλεφωνία, ευρυζωνικό internet- είναι πλέον πραγματικότητα στην ελληνική αγορά. Για την hellas online είναι βαρύνοσας σημασίας η εμπορική συνέργεια με τη Vodafone που ξεκίνησε ουσιαστικά το 2010, καθώς δύο από τις σημαντικότερες εταιρείες του χώρου των τηλεπικοινωνιών συνεργάζονται, για να προσφέρουν συνδυαστικά προϊόντα μέσα από ένα εκτεταμένο δίκτυο πωλησιών. Το γεγονός αυτό προσδίδει ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα είτε σε επίπεδο αξιοπιστίας είτε σε επίπεδο πληρότητας υπηρεσιών. Η πρότασή μας αφορά στο σύνολο των υπηρεσιών που απολαμβάνει ο πελάτης αξιόπιστα και με σαφώς μικρότερο κόστος. Και αυτή είναι μια πολύ δλεαστική προσφορά, ειδικά σ' αυτό το οικονομικό περιβάλλον. Τα συνδυαστικά μας πακέτα φαίνεται ότι έχουν κερδίσει την αποδοχή του κοινού.



Τη φετινή χρονιά, τα εμπορικά πακέτα για τους οικιακούς πελάτες μπορεί να έχουν κάποιες τροποποιήσεις (διαφορετικούς συνδυασμούς των υπηρεσιών και τιμολόγησης), αλλά οι υπηρεσίες αυτές καθαυτές δεν θα αλλάξουν. Η διαφορά προσφοράς των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών από πάροχο σε πάροχο έγκειται στον τρόπο με τον οποίο θα προσφέρει κάποιος τις υπηρεσίες, στην εξυπηρέτηση πελατών και στα κανάλια διανομής, όπου σαφώς και υπάρχουν περιθώρια βελτίωσης. Αναφορικά με τους εταιρικούς πελάτες, όπου hellas online και Vodafone είναι οι κορυφαίες στον τομέα τους, θα εμπλουτίσουμε περαιτέρω το portfolio μας, για να καλύψουμε το σύνολο των τηλεπικοινωνιακών αναγκών μιας επιχείρησης, ανεξάρτητα από το μέγεθός της.

**Χριστίνα Γερονικόλα,**  
Διευθύντρια Εταιρικής Επικοινωνίας hellas online

Έχοντας πλέον ολοκληρωθεί η συγχώνευση με την Tellas, η WIND Ελλάς έχει καταστεί ένας ολοκληρωμένος τηλεπικοινωνιακός πάροχος και η μόνη ελληνική εταιρεία με τη δυνατότητα να προσφέρει στους πελάτες της κινητή τηλεφωνία, σταθερή τηλεφωνία και γρήγορο internet σε ένα πακέτο, από ένα σημείο πώλησης και εξυπηρέτησης, και με ένα μόνο λογαριασμό.



Η εμπορική προσέγγισή μας, απλή και ξεκάθαρη, κάνει την επικοινωνία κατανοητή και οικονομικά ακόμα και για τον πιο απαιτητικό χρήστη. Αυτό ισχύει τόσο στα μεμονωμένα πακέτα κινητής ή σταθερής τηλεφωνίας & internet, αλλά και στα πακέτα σύγκλισης που θεωρούμε ότι είναι η καλύτερη πρόταση προς το σύγχρονο καταναλωτή, διότι έτσι εξασφαλίζει σημαντικό όφελος τόσο στην οικονομία, όσο και στην εξυπηρέτηση. Χαρακτηριστικά, θα σας αναφέρω ότι ο καταναλωτής που θα επιλέξει τη νέα μας προσφορά WIND 3 σε 1, με 35,5 ευρώ το μήνα, παίρνει κινητό, σταθερό & internet, δηλαδή το σύνολο των υπηρεσιών σε ένα πακέτο, αλλά και οικονομικά.

Για να αποκτήσει το πακέτο σύγκλισης, το μόνο που χρειάζεται να κάνει είναι να πάει σε ένα από τα 400 καταστήματα WIND, ενώ στη συνέχεια θα λαμβάνει ένα λογαριασμό για όλες τις υπηρεσίες, έχοντας έτσι ξεκαθαρή εικόνα της χρήσης και των επικοινωνιακών αναγκών του.

Σε ό,τι αφορά στο μέλλον της ελληνικής αγοράς τηλεπικοινωνιών, πιστεύουμε ότι ο κλάδος μας διαθέτει τους πόρους αλλά και την πρόθεση να συνεχίσει να αποτελεί έναν από τους κύριους άξονες ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας, όπως άλλωστε συμβαίνει εδώ και 17 χρόνια. Ιδιαίτερα στην περίοδο της οικονομικής κρίσης που διανύουμε, οι τηλεπικοινωνίες μπορούν να διαδραματίσουν κομβικό ρόλο στην αντιμετώπιση της ύφεσης, υλοποιώντας σημαντικές επενδύσεις. Ως WIND Ελλάς έχουμε προγραμματίσει για την τριετία 2010-2012 επενδύσεις ύψους 500 εκατ. ευρώ για την περαιτέρω ανάπτυξη και τον εκσυγχρονισμό των υποδομών κινητής και σταθερής τηλεφωνίας. Ευχόμαστε να τις υλοποιήσουμε απρόσκοπτα, ξεπερνώντας τη γραφειοκρατία και την πολυνομία που μέχρι σήμερα αγκυλάνουν την ανάπτυξη των τηλεπικοινωνιακών δικτύων στη χώρα μας. Διαφορετικά, η ανάπτυξη που όλοι περιμένουμε, και κυρίως χρειαζόμαστε, από τις τηλεπικοινωνίες δεν πρόκειται να έρθει.

**Γιώργος Τσαπρούνης,**  
Διευθυντής Εταιρικών Σχέσεων WIND Ελλάς



**Μ**ια τάση που επικρατεί διεθνώς στις μέρες μας είναι ο καταναλωτής να ζητά μια ολοκληρωμένη εμπειρία επικοινωνίας και ψυχαγωγίας. Με τη λογική της ολιστικής προσέγγισης στις ανάγκες του καταναλωτή, η Forthnet προχώρησε το 2008 στην εξαγορά της



πρώτης ψηφιακής δορυφορικής τηλεόρασης στη χώρα μας. Δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι εδώ και 10 χρόνια μόνο με τη νονα, ο καταναλωτής έχει ψηφιακή τηλεόραση με πεντακάθαρα εικόνα και ήχο, σε όλη την Ελλάδα, και φυσικά πλούσιο και αποκλειστικό περιεχόμενο σε αθλητικά, ταινίες, παιδικά, ντοκιμαντέρ. Ετσι, είμαστε σε θέση να προτείνουμε στην ελληνική οικογένεια τον καλύτερο συνδυασμό για την επικοινωνία και την οικιακή ψυχαγωγία, με τα πιο ανταγωνιστικά πακέτα της αγοράς. Σήμερα, που διαγιγουμε μια ιδιαίτερα δύσκολη περίοδο, η οικονομία είναι το βασικό μέλημα μιας οικογένειας. Ετσι, ως προς την επικοινωνία έχει καταστεί σαφές στον καταναλωτή ότι μπορεί με ένα σταθερό κόστος να καλύψει πλήρως τις τηλεπικοινωνιακές του ανάγκες, απαλλαγμένος από το άγχος της χρονοχρέωσης. Ταυτόχρονα, μπορεί με τα χρήματα που θα διαθέτει για μία οικογενειακή έξοδο, να εξασφαλίσει ψυχαγωγία για όλα τα μέλη της οικογένειάς του για έναν ολόκληρο μήνα, επιλέγοντας το τηλεοπτικό συνδρομητικό πακέτο νονα της ορεκσίας του. Αυτή είναι η πρότασή μας, έχοντας πάντα ως στόχο την ικανοποίηση του καταναλωτή.

Όπως αναφέρατε στην ερώτησή σας, βρισκόμαστε πλέον στην εποχή της ψηφιακής σύγκλισης, στην οποία ο καταναλωτής ολοένα και περισσότερα ζητά ολοκληρωμένες υπηρεσίες που να συνδυάζουν την επικοινωνία και την ψυχαγωγία. Η χώρα μας, αν και υστερεί έναντι των υπόλοιπων χωρών της Ευρώπης αναφορικά με τη διείσδυση νέων τεχνολογιών, παρουσιάζει σημαντικά σημεία ανάπτυξης.

Στοιχεία που προκύπτουν από πρόσφατες έρευνες αποδεικνύουν ότι οι Έλληνες είναι έτοιμοι να υιοθετήσουν τις νέες τεχνολογίες και όντας πλέον εξοικειωμένοι με αυτές, αναζητούν την καλύτερη πρόταση που να συνδυάζει ποιοτικές υπηρεσίες και συμφέρουσες τιμές.

Τώρα, ως προς τη γενικότερη πορεία του κλάδου, θα λέγαμε ότι έχει ήδη ολοκληρωθεί σε ένα αρκετά μεγάλο μέρος η συγκέντρωση της τηλεπικοινωνιακής αγοράς. Ας μην ξεχνάμε όμως ότι οι τηλεπικοινωνίες είναι ένας ιδιαίτερα δυναμικός και ανταγωνιστικός κλάδος, οπότε κανείς δεν μπορεί να αποφανθεί με βεβαιότητα ότι η αγορά έχει λάβει την τελική της μορφή. Εμείς παρακολουθούμε τις εξελίξεις από κοντά, προκειμένου να είμαστε έτοιμοι να αξιοποιήσουμε κάθε νέα ευκαιρία που εμφανίζεται στον ορίζοντα.

**Γιάννης Καβακλής,**  
Διευθυντής Προϊόντων και Υπηρεσιών Forthnet

**Η**εμπορική δραστηριοποίηση της Cyta στην Ελλάδα, θυγατρικής του εθνικού οργανισμού τηλεπικοινωνιών της Κύπρου, ξεκίνησε μόλις τον Οκτώβριο του 2008. Οστόσο, ο οργανισμός έχει μακρόχρονη παρουσία στις τηλεπικοινωνίες,



εφόσον η μητρική μας είναι ο κύριος τηλεπικοινωνιακός πάροχος στη Μεγαλόνησο, τόσο στις ευρωζωνικές υπηρεσίες, όσο και στη σταθερή & κινητή τηλεφωνία, καθώς και στην ψηφιακή τηλεόραση. Στην Ελλάδα δραστηριοποιούμαστε προς το παρόν στην αγορά της σταθερής τηλεφωνίας και της ευρωζωνικής πρόσβασης. Εστιάζουμε στην παροχή υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας και ADSL internet, ως Single Play και Double Play, διότι πιστεύουμε πως έτσι απαντάμε στις κύριες ανάγκες του πελάτη μας. Σταδιακά θα προστεθούν και νέες υπηρεσίες. Ειδικότερα, αναφορικά με το ερώτημά σας, πιστεύουμε ότι δεν έχει σημασία εάν το προϊόν είναι της φιλοσοφίας «όλα σε ένα» ή όχι. Σκοπός είναι το προϊόν να εξυπηρετεί τις πραγματικές ανάγκες του πελάτη και όχι τις δημιουργημένες από τις εταιρείες. Οι ιδιαίτερες ανάγκες του πελάτη, το τι χρειάζεται πραγματικά, είναι εκείνο το στοιχείο που δρα καταλυτικά στη δημιουργία επιτυχημένων προϊόντων/υπηρεσιών. Ας μην ξεχνάμε ότι η ποικιλομορφία είναι εκείνη η οποία, εντέλει, κάνει την αγορά ενδιαφέρουσα. Οι πελάτες χρειάζονται περισσότερες επιλογές, προκειμένου να δημιουργήσουν τα πακέτα που ταιριάζουν καλύτερα στις δικές τους προσωπικές ανάγκες. Αυτές, προφανώς, δεν είναι ποτέ οι ίδιες. Επομένως, όλα καλά με το «όλα σε ένα», αλλά προσοχή, διότι σύγκλιση των υπηρεσιών δεν σημαίνει και ισοπέδωμα των ιδιαίτερων αναγκών του πελάτη, μέσω μιας «συνταγής» για όλους.

Ός προς το μέλλον των εγχώριων τηλεπικοινωνιών, θα έλεγα ότι οι εξελίξεις οδηγούν αναπόφευκτα στη δημιουργία προϊόντων, τα οποία εξυπηρετούν πραγματικές ανάγκες και όχι τον υπερκαταναλωτισμό. Παράλληλα, ο πελάτης στρεφεται σε εταιρείες που τον προσεγγίζουν με ειλικρίνεια, εστιάζουν πραγματικά και ουστηματικά στην εξυπηρέτησή του και δεν ενδιαφέρονται μόνο για την ευκαιριακή απόκτησή του. Ός προς την Cyta, σε αυτόν τον ενάμιση χρόνο εμπορικής παρουσίας, η ανάπτυξη της υπήρξε ιδιαίτερα εντυπωσιακή. Παρόλο που δεν προσφέρουμε, προς το παρόν, υπηρεσία στην Αττική, ήδη έχουμε ένα ιδιόκτητο οπτικό δίκτυο, το οποίο ξεπερνά τα 2.000 χλμ. και οι ενεργόι μας πελάτες υπερβαίνουν τους 85.000. Στο πλαίσιο αυτό, είναι προφανές ότι υπάρχουν πάντοτε ισχυρές προοπτικές ανάπτυξης για τις εταιρείες που προσφέρουν ποιοτικές υπηρεσίες σε ανταγωνιστικές τιμές. Η αγορά χρειάζεται τέτοια αισιόδοξα μηνύματα και εμείς από την πλευρά μας συνεχίζουμε να τηρούμε το επιχειρησιακό μας πλάνο, με στόχο την πανελλαδική μας επέκταση, βαδίζοντας πάντα με χαμηλούς τόνους και σεβασμό προς τον πελάτη.

**Μαρίνα Νικολάου,**  
Διευθύντρια Marketing της Cyta Ελλάδας

**Ο**χώρος των τηλεπικοινωνιών είναι μια αγορά που κινείται με γρήγορους ρυθμούς, προσφέροντας ολοένα και περισσότερες υπηρεσίες και επιλογές στους καταναλωτές.



Ενα χαρακτηριστικό της σύγχρονης εποχής στην αγορά είναι η σύγκλιση των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών και κατ' επέκταση η δημιουργία πακέτων «όλα σε ένα», που συνδυάζουν την κινητή και τη σταθερή τηλεφωνία μαζί με το internet. Οι καταναλωτές, πλέον, ψάχνουν για περισσότερες επιλογές, αλλά και για προσφορές, που τους δίνουν συνδυαστικά περισσότερη οικονομία και αξία στα χρήματα που πληρώνουν. Η Vodafone, σε στρατηγική συνεργασία με την hellas online, παρέχει στους καταναλωτές προσφορά που συνδυάζει κινητό, σταθερό και internet, τα οποία προσφέρει με έκπτωση έως 20 ευρώ το μήνα. Ετσι, οι συνδρομητές έχουν ολοκληρωμένες και οικονομικές λύσεις, που καλύπτουν όλες τις ανάγκες τους για επικοινωνία και παράλληλα απολαμβάνουν ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση πελατών από το μεγάλο δίκτυο καταστημάτων Vodafone και hellas online, δύο από τους πιο δυναμικούς, αξιόπιστους και μεγάλους παρόχους κινητής, σταθερής και internet στην ελληνική αγορά.

Επιπλέον, σήμερα οι συνδρομητές ψάχνουν για υπηρεσίες και προσφορές που απελευθερώνουν τη χρήση τους, συνδυάζοντας την απεριόριστη επικοινωνία αλλά και την οικονομία. Η Vodafone πρώτη εισήγαγε την έννοια της απεριόριστης επικοινωνίας στην αγορά, προσφέροντας Unlimited επικοινωνία στα συμβόλαια για ιδιώτες και επαγγελματίες, στα καρτοκινητά, στα σταθερά και το internet.

Από τις παραπάνω διαπιστώσεις διαφαίνεται η πεποίθησή της Vodafone ότι το «κλειδί» για την ανάπτυξη της αγοράς των τηλεπικοινωνιών είναι ο ίδιος ο καταναλωτής. Εάν του δώσουμε περισσότερη αξία γι' αυτό που ήδη πληρώνει, τότε και αυτός με τη σειρά του θα είναι ευχαριστημένος, γιατί θα αντιλαμβάνεται ότι τα λεφτά του πίνουνό τοπο και έτσι κάνει πραγματικά οικονομία.

Επιπρόσθετα, επειδή η οικονομία είναι η λέξη των ημερών, είμαστε οι πρώτοι που σε αυτήν τη δύσκολη οικονομική κατάσταση μειώσαμε μέχρι και 20 ευρώ τα πάγια των συμβολαίων μας. Ακόμη, προσφέραμε με 32 ευρώ τον πιο δυνατό και οικονομικό συνδυασμό σταθερού, κινητού και internet της αγοράς.

Στη Vodafone λαμβάνουμε τα «μηνύματα» της αγοράς και των καταναλωτών, προσφέρουμε πολλαπλές οικονομικές λύσεις που ανταποκρίνονται στις ανάγκες των συνδρομητών μας, προτρέπουμε τους καταναλωτές να κάνουν τις συγκρίσεις.

**Αλμπέρτο Μπουρλά,**  
Consumer Propositions Senior Manager, Vodafone