

Μιχάλης Ε. Αχιλλέως

«Υλοποιούμε με επιτυχία το επιχειρησιακό πλάνο της Cyta»

«Στόχος μας μέχρι το τέλος του 2011 είναι οι Πελάτες μας να ξεπεράσουν τους 200.000», αναφέρει μεταξύ άλλων ο γενικός διευθυντής της Cyta Ελλάδος, Μιχάλης Ε. Αχιλλέως, στον Τρύφωνα Αλευρίτη

- Κύριε Αχιλλέως, πρόσφατα ανακοινώσατε την έναρξη παροχής υπηρεσιών internet και σταθερής τηλεφωνίας της Cyta Ελλάδος στην Αττική. Σε ποιες άλλες περιοχές δραστηριοποιείται η εταιρία σας στη χώρα μας και που σκοπεύετε να επεκταθείτε στο άμεσο μέλλον;

Η Cyta Ελλάδος, θυγατρική του εθνικού οργανισμού τηλεπικοινωνιών Κύπρου, στα δύομιση χρόνια εμπορικής λειτουργίας στην Ελλάδα δραστηριοποιείται ήδη με επιτυχία σε Κρήτη, Δυτική και Κεντρική Μακεδονία, Θεσσαλονίκη Κατερίνη, Λάρισα, Βόλο, Λαμία, Πάτρα και τα νησιά Αίγινα και Σαλαμίνα. Ο αριθμός των Πελατών μας στις παραπάνω περιοχές έχει πλέον ξεπεράσει τους 165.000. Πολύ πρόσφατα ανακοινώσαμε επίσημα και την έναρξη παρουσίας στην Αττική, παραμένοντας πιστοί στη στρατηγική μας, η οποία υποδείκνυε ανάπτυξη από την περιφέρεια προς το κέντρο. Η Αθήνα αποτελεί ένα σημαντικό αλλά όχι τελικό σταθμό στην πορεία μας μέχρι σήμερα. Το μόνο σίγουρο είναι ότι θα συνεχίσουμε την υλοποίηση του επιχειρησιακού μας πλάνου και την ανάπτυξη ιδιόκτητου δικτύου οπτικών ινών και σε άλλες περιοχές της ελληνικής περιφέρειας.

- Είστε ευχαριστημένοι από την εξέλιξη σας, δύομισι έτη μετά την εί-

σοδο της Cyta στην ελληνική αγορά τηλεπικοινωνιών; Πως βλέπετε να διαμορφώνεται ο ευρύτερος τηλεπικοινωνιακός χάρτης της Ελλάδος και ποια η θέση της εταιρίας σας σε αυτόν;

Καταφέραμε να πετύχουμε όλους τους στρατηγικούς στόχους τους οποίους είχαμε θέσει στην αρχή της πορείας μας και στο πλαίσιο αυτό, είμαστε ιδιαίτερα ικανοποιημένοι για την εξέλιξη μας μέχρι σήμερα. Η είσοδός μας στην Αθήνα πραγματοποιήθηκε, όπως προανέφερα, σύμφωνα με το επιχειρησιακό πλάνο ενώ ο αριθμός των Πελατών μας, όπως και το μερίδιο αγοράς μας στην ελληνική αγορά τηλεπικοινωνιών συνεχίζουν να αυξάνονται συνεχώς. Ήδη, αναμένουμε ότι μέχρι τα τέλη του 2011 θα ξεπεράσουμε τους 200.000 πελάτες. Παράλληλα, σε όλες τις περιοχές με παρουσία έχουμε επιτύχει υψηλή αναγνωρισιμότητα, εξαιρετικά σημαντικό πλεονέκτημα για μία νέα εταιρεία. Επίσης για εμάς είναι εξίσου σημαντικό το ότι έχουμε καταφέρει με πολύ κόπο, να δημιουργήσουμε και να διατηρήσουμε μία στενή σχέση με τους Πελάτες μας. Οι Πελάτες μας μάς τιμούν με την εμπιστοσύνη τους σχεδόν από τα πρώτα μας βήματα. Βεβαίως, η εστίαση στην εξυπηρέτησή του Πελάτη μετά την πώληση (ιδιόκτητος στόλος τεχνικών, αλυσίδα καταστημάτων εξυπη-

ρέτησης Πελατών και μεγάλο δίκτυο εξουσιοδοτημένων συνεργατών στις περιοχές δραστηριοποίησης) υπήρξε και θα είναι πάντοτε για εμάς το σημαντικότερο μέλημα.

Όσον αφορά στο ερώτημά σας για τη διαμόρφωση, μελλοντικά, του τηλεπικοινωνιακού χάρτη θα έλεγα ότι κανείς δε μπορεί να προβλέψει με ακρίβεια τις πραγματικές εξελίξεις σε ένα κλάδο, οι οποίες δεν αποκλείεται να είναι και εντελώς διαφορετικές από τις εκτιμήσεις που γίνονται κατά καιρούς. Γενικά θα έλεγα ότι υπάρχει τάση συγκέντρωσης στις τηλεπικοινωνίες η οποία πιστεύουμε ότι θα ενισχυθεί περαιτέρω το 2012.

- Συμπεριλαμβάνεται στο στρατηγικό σας σχεδιασμό η μετεξέλιξη σας σε πάροχο κινητής τηλεφωνίας; Αν ναι, ποιες ενέργειες κάνετε προς αυτή την κατεύθυνση και πότε φιλοδοξείτε να αποφέρουν καρπούς;

Όπως ήδη έχουμε ανακοινώσει, υπάρχει ενδιαφέρον για το συγκεκριμένο τομέα. Σίγουρα προετοιμάζονται κάποια πράγματα και γίνονται επαφές σε θεσμικό και εταιρικό επίπεδο, παράλληλα όμως παραμένουμε πιστοί στη στρατηγική μας η οποία επιβάλλει προσεκτικά σχεδιασμένες επιχειρηματικές κινήσεις, πριν τις όποιες ανακοινώσεις. Βέβαια, ένα πιο σύγχρονο ρυθμιστικό πλαίσιο

για τις εταιρείες του χώρου είναι βέβαιο ότι θα έδινε περαιτέρω ώθηση στην αγορά των τηλεπικοινωνιών, ιδιαίτερα σε νέους τομείς και καλό θα ήταν να ισχύει και στην Ελλάδα ό,τι εφαρμόζεται στις πλέον ανεπτυγμένες αγορές της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Το σίγουρο είναι πως η τεχνολογία από την πλευρά μας υπάρχει και όλες οι υπηρεσίες τις οποίες διαθέτει η μητρική μας θα αξιοποιηθούν όταν κρίνουμε ότι η ελληνική αγορά είναι έτοιμη για κάτι τέτοιο και όταν και οι Πελάτες της Cyta τις αποζητήσουν.

- Ποια νέα εμπορική προσφορά σας κρίνετε εξαιρετικά ανταγωνιστική;

Εξαιρετικά ελκυστική, με βάση και την αποδοχή της από την αγορά, είναι η νέα φιλοσοφία που εισήγαγε η Cyta στην κατηγορία της σταθερής και του Internet, η οποία εστιάζει στη δυνατότητα προσαρμογής των προϊόντων σε προσωπικές ανάγκες ή προτιμήσεις. Έτσι ο Πελάτης δεν αναγκάζεται να επιλέγει ένα «τυποποιημένο» προϊόν. Τα προϊόντα μας είναι «προσωποποιημένα» με τη λογική ότι ο καθένας μπορεί να δημιουργήσει το πακέτο που καλύπτει τις δικές του ανάγκες, προσθέτοντας, πάνω στο βασικό προϊόν, χρόνο ομιλίας και επιλέγοντας την ταχύτητα internet που του ταιριάζει και είναι εφικτή, ανάλογα με τη χρήση κάθε υπηρεσίας. Στόχος είναι να μπορεί ο Πελάτης εύκολα να δημιουργήσει το δικό του 2play (Internet & Σταθερή) από μόλις 16€/μήνα (τελική τιμή με ΦΠΑ 23%). Στη συνέχεια, εφόσον το επιθυμεί, έχει τη δυνατότητα να επιλέξει υψηλότερη ταχύτητα Internet και σε επίπεδο Σταθερής να προσθέσει χρόνο ομιλίας, μέσα από γκάμα προκαθορισμένων χρονοπακέτων, τα οποία καλύπτουν διαφορετικές ανάγκες. Ειδικά για την Αττική ισχύει και ειδική προσφορά γνωριμίας. Ωστόσο θα ήθελα να ανα-



Ο κ. Μιχάλης Ε. Αχιλλέως (αριστερά), συνομιλεί με τον εκδότη του περιοδικού «OnLine»

φέρω ότι ένα από τα βασικότερα πλεονεκτήματα των προϊόντων της Cyta είναι ότι ο Πελάτης δεν δεσμεύεται για μεγάλο χρονικό διάστημα με την πρώτη του επιλογή, αλλά έχει τη δυνατότητα κάθε τρίμηνο να τροποποιήσει ή ακόμη και να καταργήσει μία ή και περισσότερες επιλογές χρόνου ομιλίας. Για αναλυτική περιγραφή των προϊόντων και των υπηρεσιών μας μπορεί κανείς να επισκεφθεί το www.cyta.gr, να καλέσει στο 13877, να επισκεφτεί ένα από τα ιδιόκτητα καταστήματα μας ή και κάποιο από τα καταστήματα των εξουσιοδοτημένων Συνεργατών μας, τα οποία σήμερα ξεπερνούν τα 400 στις περιοχές δραστηριοποίησης. Η ίδια φιλοσοφία, όπως περιγράφεται παραπάνω για τα οικιακά προϊόντα, ισχύει και για τα επιχειρηματικά μας προϊόντα. Με τον τρόπο αυτό επιτυγχάνεται σημαντική μείωση του κόστους τηλεπικοινωνιών αλλά και μεγάλη ευελιξία, εφόσον οι επιχειρήσεις πολύ εύκολα μπορούν να τα αναβαθμίσουν, προκειμένου να ανταπεξέλθουν σε νέα δεδομένα. Η εταιρεία μας προσφέρει μεγάλη γκάμα προϊόντων σε Μικρές, Μεσαίες και Μεγάλες Επιχειρήσεις,

μέσω ποιοτικών και προσιτών λύσεων τελευταίας τεχνολογίας. Εκτός από τα επιχειρηματικά πακέτα internet και τηλεφωνίας η εταιρεία μας παρέχει και πιο εξειδικευμένες λύσεις, όπως τη διασύνδεση δύο ή περισσότερων σημείων, την παροχή πολλαπλών καναλιών φωνής (PRI) αλλά και τη διασύνδεση με το internet με συμμετρικές χωρητικότητες.

Όλες οι παραπάνω υπηρεσίες συνδυάζονται με μια πολύ καλή τεχνική εξυπηρέτηση η οποία στηρίζεται κυρίως σε εσωτερικά συνεργεία τεχνικών και ιδιόκτητο στόλο οχημάτων σε όλες τις περιοχές δραστηριοποίησής, προκειμένου να διασφαλιστεί η ικανοποίηση των Πελατών μας και μετά την πώληση. Ιδιαίτερη σημασία δίνεται από την εταιρεία στο σχεδιασμό, την παροχή και την υποστήριξη των επιχειρηματικών λύσεων στη διαφοροποίηση, στη προστιθέμενη αξία για τον Πελάτη, την ευελιξία, και την ισορροπημένη σχέση μεταξύ κόστους και προσφερόμενης υπηρεσίας. Όλα τα παραπάνω πιστεύουμε ότι απαιτεί από τον τηλεπικοινωνιακό της πάροχο κάθε επιχείρηση, ανεξαρτήτως μεγέθους. 