



**Αξιοποιώντας τις υφιστάμενες υποδομές και επενδύσεις, τόσο σε δίκτυα και συστήματα όσο και για την εξυπηρέτηση του πελάτη που καλύπτουν τις υπηρεσίες Σταθερής, η Cyta μπήκε και στην κινητή τηλεφωνία, προσφέροντας πλέον υπηρεσίες 4play στην ελληνική αγορά. Για τη στρατηγική της εταιρείας μάς μίλησε ο γενικός διευθυντής, Χρ. Λιμανάκης.**

Συνέντευξη στον Γιώργο Σταυραδίτη

## Η Cyta Ελλάδος σχεδιάζει ήδη την επόμενη μέρα στην κινητή

**Μία ακόμα εταιρεία κινητής τηλεφωνίας. Υπάρχουν περιθώρια ανάπτυξης στην αγορά τηλεπικοινωνιών;**

Καταφέραμε να εισέλθουμε στην κινητή τηλεφωνία, ενώ νωρίτερα είχαμε πετύχει να παρέχουμε υπηρεσίες συνδρομητικής τηλεόρασης, με αποτέλεσμα να μην είμαστε απλά ο τέταρτος πάροχος κινητής, αλλά να γίνουμε ο πρώτος ο οποίος προσφέρει υπηρεσίες 4play (σταθερή, Internet, τηλεόραση και κινητή) σε ένα λογαριασμό. Με την εξέλιξη αυτή σίγουρα επηρεάζεται θετικά η αγορά, αφού εμπλουτίζονται οι επιλογές της και κυρίως αυτές των πελατών της Cyta, οι ανάγκες των οποίων λειτουργούν για εμάς ως βασικός μοχλός έμπνευσης και ανάπτυξης.

**Ποιο είναι το ανταγωνιστικό σας πλεονέκτημα; Ποιοι είναι οι στόχοι σας για τον πρώτο χρόνο;**

Ως νέα εταιρεία κινητής τηλεφωνίας δίνουμε μια νέα πρόταση συμβολαίου κινητής στην αγορά, η οποία ουσιαστικά επιφέρει σύγκλιση στις ανάγκες καρτοκινητής και συμβολαίου. Ο πελάτης έχει τη δυνατότητα να δημιουργήσει τη δική του «Cyta Κινητή», με τιμή βασικού παγίου συμβολαίου από μόλις 9 ευρώ/μήνα, στην οποία συμπεριλαμβάνονται 200' ομιλίας: 100' προς όλα τα δίκτυα και 100' προς σταθερά και κινητά Cyta Ελλάδος. Στη συνέχεια, ο πελάτης, αναλόγως των αναγκών του, μπορεί με μόλις επιπλέον 5 ευρώ/ανά πρόγραμμα το μήνα, να προσθέσει προγράμματα φωνής, μηνυμάτων και δεδομένων στο βασικό πάγιο, όποια και όσα θέλει, όποτε το χρειάζεται - ακόμη και κατά τη διάρκεια του μήνα. Για τους πελάτες που θα επιλέξουν μόνο Cyta Κινητή, ισχύει ειδική τιμή συμβολαίου, η οποία ξεκινά από τα 11 ευρώ/μήνα (περιλαμβάνει 200' ομιλίας: 100' προς όλα τα δίκτυα και 100' προς σταθερά και κινητά Cyta Ελλάδος). Σε ό,τι αφορά τους στόχους μας, ήδη εντός του Αυγούστου

και πριν προχωρήσουμε σε οποιαδήποτε επικοινωνία καταφέραμε 4.000 συνδέσεις κινητής. Επιθυμία μας είναι να προσελκύσουμε όσο το δυνατόν περισσότερους πελάτες μας στη σταθερή και στην κινητή τηλεφωνία.

**Ποια είναι η στρατηγική σας για τους επιχειρηματικούς πελάτες;**

Το πακέτο κινητής με τον τρόπο που το έχουμε δημιουργήσει, εξυπηρετεί και τις επιχειρήσεις, οι οποίες μπορούν με τους κατάλληλους συνδυασμούς, να φτιάξουν το πακέτο που ταιριάζει καλύτερα στις ανάγκες τους. Ωστόσο, ήδη έχουμε πάει στην επόμενη ημέρα, όπου σχεδιάζουμε τα προϊόντα για τις πιο εξειδικευμένες ανάγκες.

**Ποιο είναι το ύψος της επένδυσης για την κινητή τηλεφωνία;**

Η υπηρεσία κινητής δεν αποτελεί για εμάς ξεχωριστό κλάδο αλλά άλλο ένα προϊόν στο προϊοντικό μας χαρτοφυλάκιο. Με αυτό το δεδομένο, οι υφιστάμενες υποδομές και επενδύσεις, τόσο σε δίκτυα και συστήματα όσο και για την εξυπηρέτηση του πελάτη, καλύπτουν τόσο τις υπηρεσίες Σταθερής όσο και της Κινητής και έχουν προσαρμοστεί κατάλληλα, ώστε να εξυπηρετήσουν όλη την προϊοντική σειρά μας. Η εταιρεία διαθέτει 780 άτομα προσωπικό, έχει υλοποιήσει ιδιόκτητο δίκτυο οπτικών ινών ύψους 5.000 χλμ. και διαθέτει δίκτυο πυρήνα και προσβάσεις με εξ ολοκλήρου τεχνολογία νέας γενιάς. Επιπλέον, διαθέτει ιδιόκτητο δίκτυο καταστημάτων, ιδιόκτητο στόλο οχημάτων και δικούς της τεχνικούς για την εξυπηρέτηση του πελάτη στο χώρο του. Επομένως, για τις ανάγκες της κινητής επενδύσαμε μόνο σε περιορισμένα συστήματα και πλατφόρμες, ενώ έγιναν οι απαραίτητες προσθήκες και τροποποιήσεις τόσο σε υφιστάμενα συστήματα όσο και σε όλη την αλυσίδα παροχής υπηρεσιών.