

Dial Telecom – strategia unui operator alternativ dedicat segmentului business

Calin Nistor,

Senior Director,

Business Development & Marketing

Dial Telecom Romania

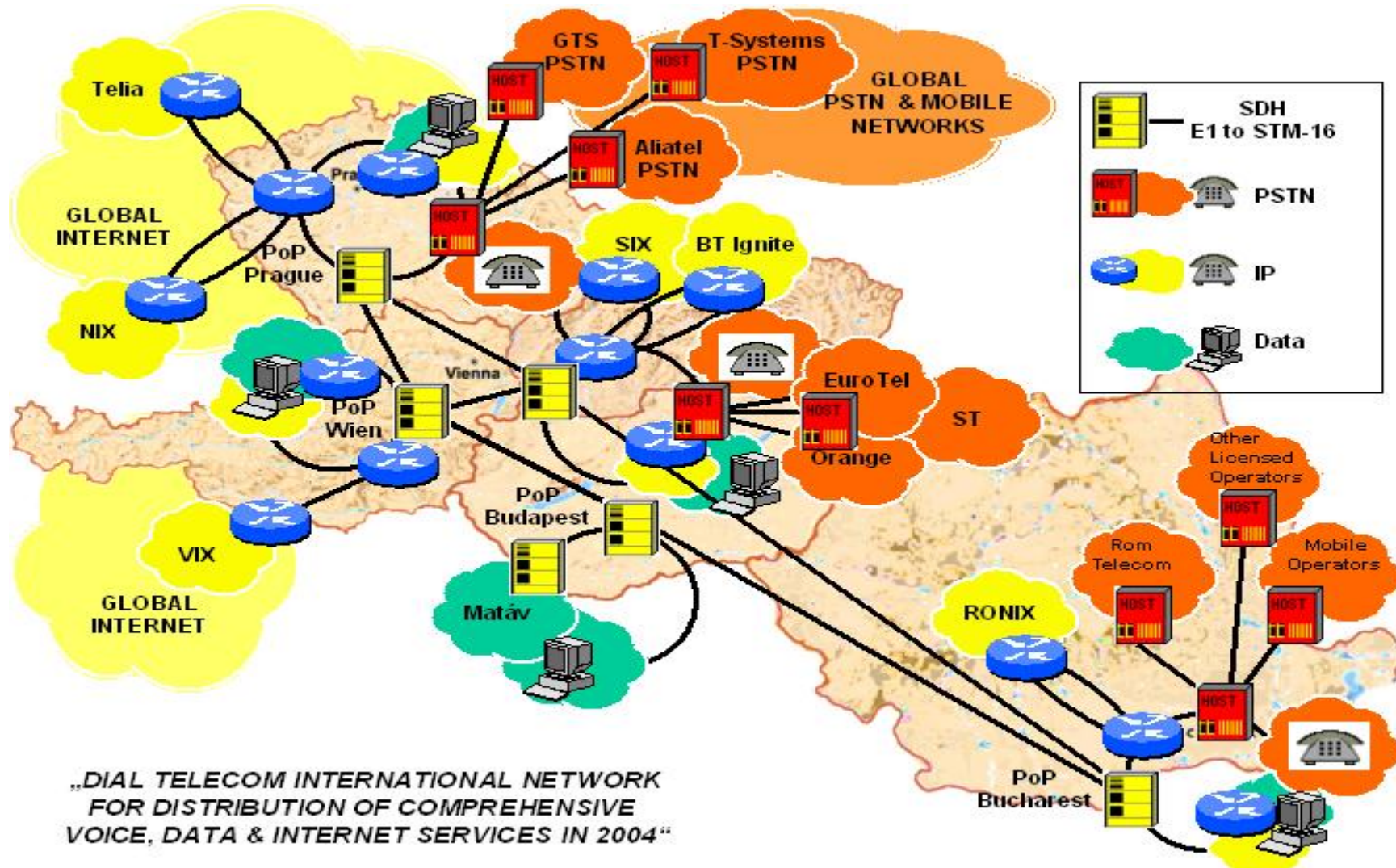
1. Cine suntem
2. Cui ne adresam
3. Cum abordam piata
4. Realizari si planuri de viitor

1. Cine suntem
2. Cui ne adresam
3. Cum abordam piata
4. Realizari si planuri de viitor

“holding regional”

- “Regional”: suntem prezenti si actionam in spatiul central-est european – puncte de prezenta in Praga, Viena, Bratislava, Varsovia, Budapesta, Bucuresti
- “Holding”:
 - Operatiuni: Cehia, Slovacia, Romania
 - < 100 angajati in toate cele 3 companii
 - Cifra de afaceri consolidata 2004: 12 M EUR

Cine suntem



Actionari

- Persoane fizice din Cehia, activi de peste 7 ani in piete telecom din CEE

Management

- Profesionalisiti cu experienta specifica in industrie

1. Cine suntem
2. Cui ne adresam
3. Cum abordam piata
4. Realizari si planuri de viitor

1. Cine suntem
2. Cui ne adresam
3. Cum abordam piata
4. Realizari si planuri de viitor

- 1) firmelor cu nevoi relevante de comunicatii:
 - Volum semnificativ de apeluri telefonice
 - Necesitatea unei conexiuni Internet permanente
 - Transmisii de date internationale

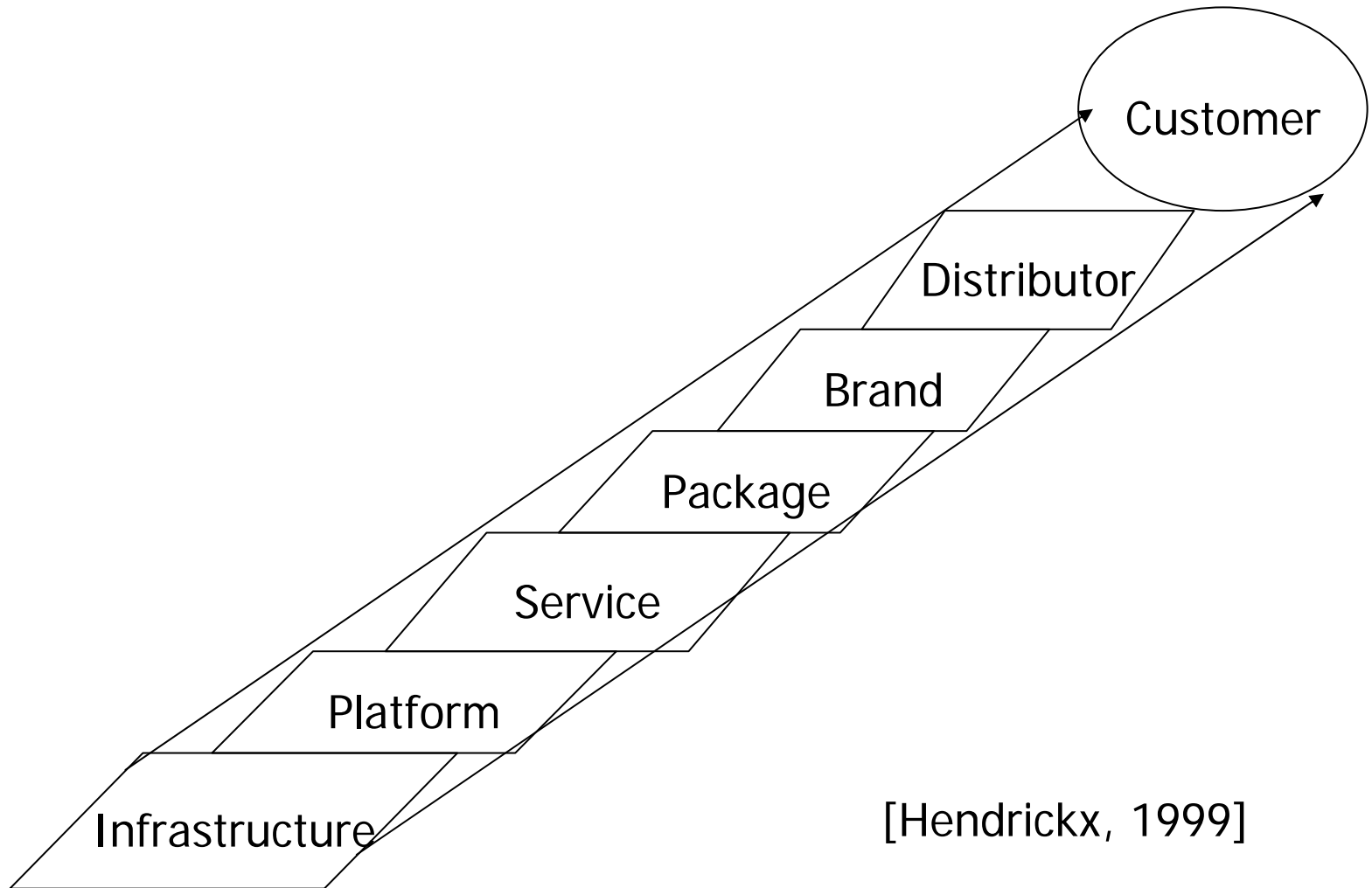
2) Operatorilor internationali ce au nevoie de un partener local pentru servirea unor clienti corporatisti globali

3) Operatorilor alternativi din Romania, ce au nevoie de un partener flexibil in Europa, pentru servicii necesare construirii propriilor pachete de servicii

1. Cine suntem
2. Cui ne adresam
3. Cum abordam piata
4. Realizari si planuri de viitor

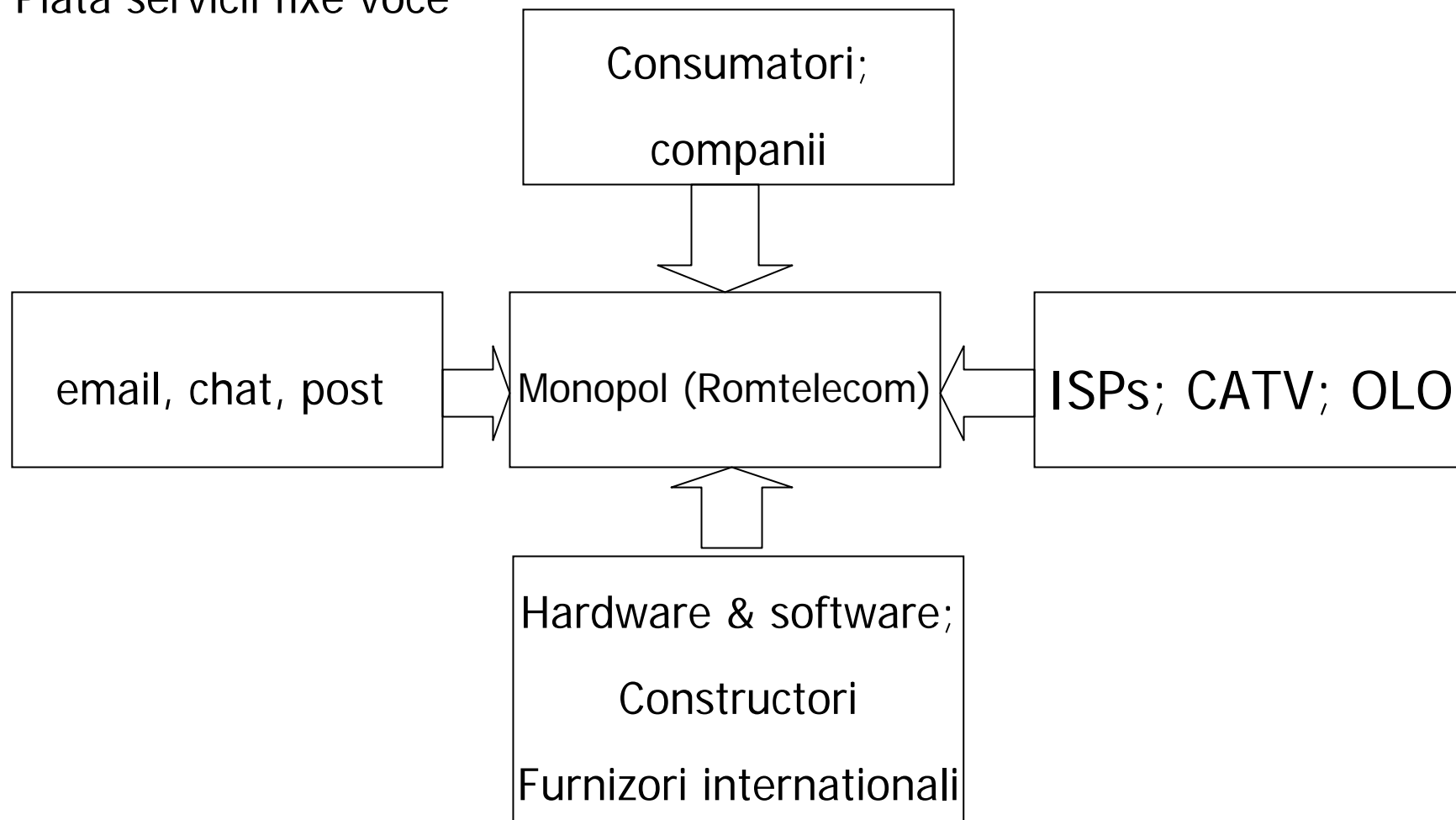
1. Cine suntem
2. Cui ne adresam
3. Cum abordam piata
4. Realizari si planuri de viitor

"Value chain"



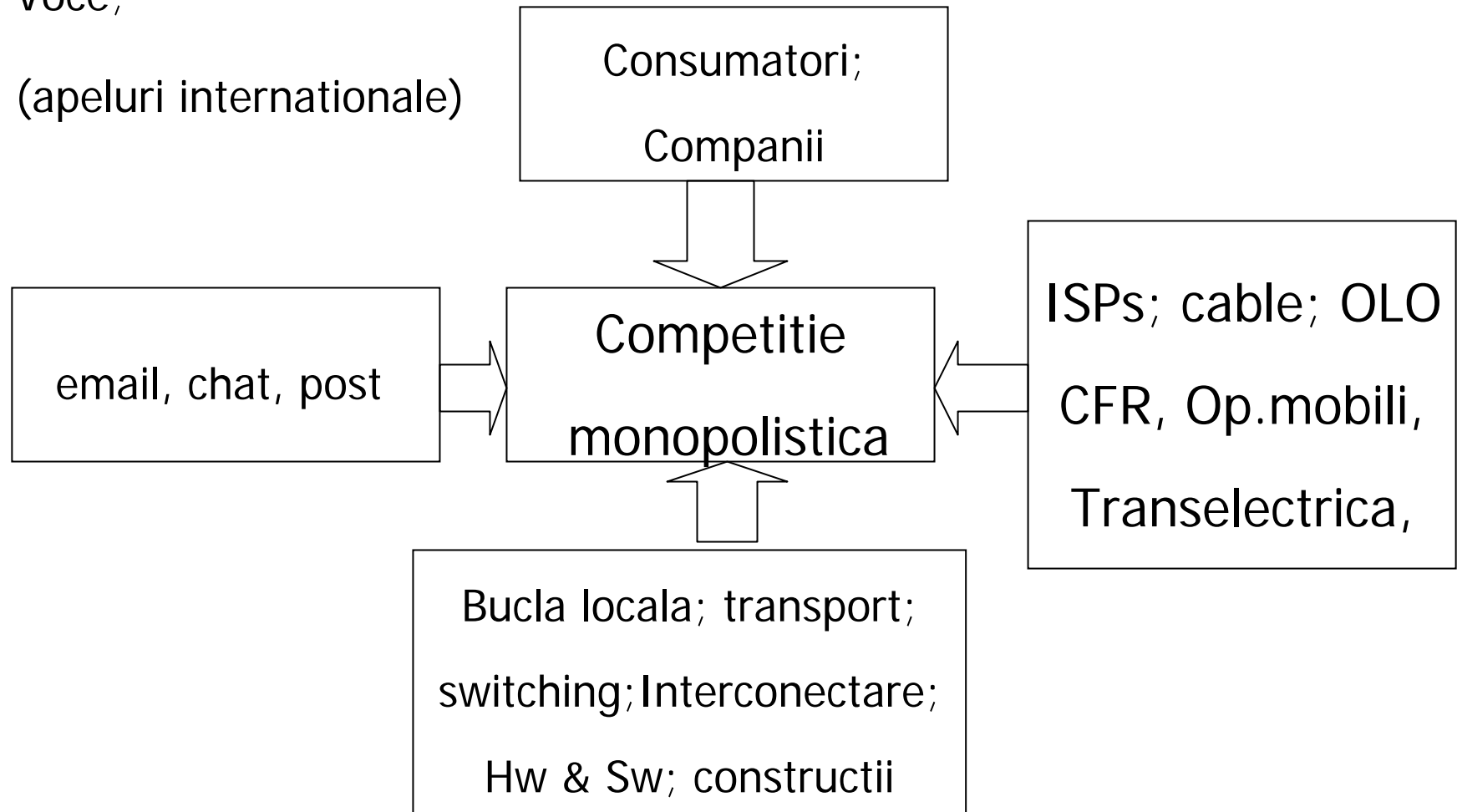
[Hendrickx, 1999]

Piata servicii fixe voce



Voce;

(apeluri internationale)



- 36 interconectari cu Romtelecom
- 21 interconectari cu CNX si Orange
- Cota de piata a operatorilor alternativi, pe piata apelurilor internationale: 98 M din 250 M (38%);

Viziunea noastră

In piata liberalizata

clientii vor alege **SERVICIILE**

independent de infrastructura

si vor ramane fideli operatorului care va sti
in mod proactiv sa asigure si sa mentina
cea mai buna relatie cu organizatiile -
client.

Cum abordam piata

	Narrow market	Wide market
Low cost		
Differentiation		

Cum abordam piata

	Narrow market	Wide market
Low cost		
Differentiation	X	

- **Flexibil**: intelegem nevoile clientilor si oferim produse si servicii care sa raspunda acestora
- **Pragmatic**: "Build it as they come" vs. "Build it and they will come"
- **Riguros**: oferim numai serviciile pentru care putem sa asiguram cea mai buna calitate pentru cel mai convenabil pret

- **Cooperant**: construim parteneriate de valoare cu alti operatori

- **Anticipativ**: diversificam serviciile pe masura cresterii

Pozitionare in piata:

- "customer intimacy"
- Businesses only:
 - Customers always comes first
 - Quality
 - Integrity
 - Professionalism
 - Open Communication

Concept creativ:



Declinare concept:

Print

Web



La tine la firmă se aude?

Orice bun manager știe că e greu să faci bani, dar e și mai greu să-i păstrezi. Iar în afaceri, mama succesului e eficiența. Serviciile Dial Telecom exclusiv pentru firme se recomandă ca alternativă prietenoasă și eficientă la soluțiile telecom actuale: facturare la secundă din prima secundă, costuri cu până la 40% mai mici, instalare gratuită a echipamentelor. Dial Telecom își propune o relație relaxată și inteligentă cu toți clienții săi, așa că vom putea decide împreună tarifele internaționale potrivite zonelor tale de interes. Pe scurt, orice nevoie de comunicare ai avea - dă-ne un telefon, fax, mail sau hai la o videoconferință. Nouă ne e clar că ne vom înțelege.

Tel: +4 021.402.6111

www.dialtelecom.ro

Telverde:0800 8DIALTEL





Și dac-o fi să suni în Japonia?

Oare cât vei mai avea de așteptat până să te poți baza și în România întrutotul pe echipamentele telecom? Nici o secundă, dacă dai un telefon, fax, mail la Dial Telecom. Fiindcă Dial Telecom e alternativa prietenoasă și ultra-fiabilă la soluțiile telecom actuale. Pe lângă echipamentele de ultimă generație, oferim facturare la secundă din prima secundă, costuri cu până la 25% mai mici, instalare gratuită a echipamentelor și negocierea tarifelor internaționale potrivite zonelor tale de interes. Pe scurt, orice nevoie de comunicare ai avea - lasă-ți compania în mâinile Dial Telecom. Nouă ne e clar că ne vom înțelege.

Tel: +4 021.402.6111

www.dialtelecom.ro

Tel verde: 0800 8 DIAL TEL





Te sperie tehnologia?

Orice bun manager stie ca e greu sa faci bani, dar e si mai greu sa-i pastrezi. In afaceri, eficienta e mama succesului, spunea cineva. De aceea, noi ne recomandam ca alternativa prietenoasa si mai ales eficienta la solutiile telecom actuale: facturare la secunda din prima secunda, reducerea costurilor la convorbiri cu pana la 25%, instalare gratuita a echipamentelor.

Asa ca orice nevoie de comunicare ai avea, da-ne un telefon, fax, mail sau hai la o videoconferinta. Si fiindca e clar ca ne vom intelege, pregateste-te de perioada de proba gratuita de o luna.



www.dialtelecom.ro infoline: 402 64 02



Cine ti-a spus ca domnia se plateste?

Orice bun manager stie ca e greu sa faci bani, dar e si mai greu sa-i pastrezi. In afaceri, eficienta e mama succesului, spunea cineva. De aceea, noi ne recomandam ca alternativa prietenoasa si mai ales eficienta la solutiile telecom actuale: facturare la secunda din prima secunda, reducerea costurilor la convorbiri cu pana la 25%, instalare gratuita a echipamentelor.

Asa ca orice nevoie de comunicare ai avea, da-ne un telefon, fax, mail sau hai la o videoconferinta. Si fiindca e clar ca ne vom intelege, pregateste-te de perioada de proba gratuita de o luna.



www.dialtelecom.ro infoline: 402 64 02

Servicii:

- Telefonie:
 - Apeluri internationale, fix-mobil si nationale
 - Linii telefonice, numerotatie proprie
- Internet
- Transmisii de date internationale

- 1) Scaderea tarifelor de catre unii competitori pana la niveluri la care modelul de business este ne-sustenabil; crearea unor asteptari nerealiste pentru clienti
- 2) Blocarea accesului OLO la piata de terminare a apelurilor internationale

- 3) “Impachetarea” produselor bazata pe pozitia dominanta din piata de terminare in retea proprie

- 4) Bariere in obtinerea accesului la bucla locala:
prevederi legislative care sunt uneori inoperante,
nivel relativ ridicat al investitiei, logistica mai complexa -> costuri mari de operare

5) Reorientarea operatorului national catre segmentul de date/Internet si catre cel alcatuit din companii

Viziunea noastra

In piata liberalizata
clientii vor alege **SERVICIILE**
independent de infrastructura
si vor ramane fideli operatorului care va sti in
mod proactiv sa asigure si sa mentina cea
mai buna relatie cu organizatiile -client.

- 1) Finalizare interconectari cu Romtelecom, CONNEX si Orange
- 2) Nu am intrat in "razboiul preturilor"; am gasit noi surse de venit acolo unde nimeni nu a reusit
- 3) Am rafinat continuu produsul "telefonie internationala":
 - Noi "zone"
 - tarife speciale pentru destinatiile de interes major
 - Tehnologie TDM – calitate PSTN

- 4) Am diversificat oferta de servicii, pentru a dispersa efectul si riscul scaderii tarifelor
- 5) Programe de rasplatire a fidelitatii clientilor
- 6) Excelenta a serviciului Relatii Clienti

- 7) Abordare cooperanta si constructiva cu Romtelecom, SMP si OLO
- 8) Am construit in cooperare cu partenerii nostri un backbone metropolitan de fibra optica
- 9) Am identificat noi segmente de piata, pe care le-am abordat cu oferte specifice

1. Cine suntem
2. Cui ne adresam
3. Cum abordam piata
4. Realizari si planuri de viitor

1. Cine suntem
2. Cui ne adresam
3. Cum abordam piata
4. Realizari si planuri de viitor

- 800+ clienti
- Creștere venituri de 30% în 2004
- EBITDA pozitiv încă din martie 2002
- 2005:
 - Creștere venituri 50%
 - EBITDA: >50%
 - 1000+ clienti

Dial Telecom – strategia unui operator alternativ dedicat segmentului business

calin.nistor@dialtelecom.ro
