

KOBİ'lere iletişimde ucuz görüşme dönemi başladı

Millenicom Türkiye Yönetim Kurulu üyesi ve European Telecommunication Holding CEO'su Şevki Kuyulu, Türkiye'yi ilk "arama bazında operatör seçimi" hizmeti 1045'le tanıştıran Millenicom Türkiye'nin, abonelerine şehir içinde **mevcut tarifelerine göre yüzde 40'a varan tasarruf** sağladığını belirtiyor. KOBİ'ler, hiçbir ilave cihaz gerekmeden, ön numara çevirmeden ve mevcut arama alışkanlıkları değiştirmeden Millenicom ile şehir içi dâhil tüm yönlere doğru yapılan aramalarda indirimli tarifelerden yararlanabiliyor.



>> Şevki Kuyulu, adil rekabet ortamının sağlanmasıyla birlikte alternatif operatörlerin yatırımlarının artacağını ve gelecek yabancı yatırımlarla tüketicilere daha fazla yenilik, çeşitlilik ve katma değerli hizmetler sunulabileceğini belirtti.

Millenicom Türkiye, bir Alman şirketinin Türkiye şubesi olarak hizmet veren ve 1998 yılında kurulan, asıl hedefi Almanya'da yaşayan Türklerle hizmet vermek olan bir telekomünikasyon şirketi. Şu anda Türkiye'de gerçekleştirilen tüm işleri aslında yıllardır Almanya'da yapan bir yapıya sahip. 1045 gibi birçok numarayla hizmet veren bir şirket olan Millenicom, 2004 yılında gerekli lisanslarını alarak Türkiye'de hizmet vermeye başladığı günden beri müşteri segmentindeki KOBİ'lere tüm telefon ve internet çözümlerini en ekonomik, en kolay şekilde sunuyor.

Millenicom Türkiye Yönetim Kurulu üyesi ve European Telecommunication Holding CEO'su Şevki Kuyulu, ana hedeflerini "Müşteri hizmet aldıktan sonra kalite konusunda pişman olmayacağı ve çok daha kaliteli müşteri hizmeti sunmak" olarak vurgulayarak şu açıklamayı yaptı:

"Millenicom Türkiye, sektörü ve verilen hizmeti bilen bir şirket olarak Türkiye'de sek-

töründe lider konumda. Yaklaşık 12 milyon TL'lik bir yatırım yaptığımız 1045 ürününü satmaya pratikte 2007 yılının Ekim ayında başladık. İki yıllık geçmiş olan 1045 ile oldukça da başarılı olduk. Türkiye'nin her yerinde şu anda müşterilerimiz var ve her yere servis eder durumdayız. Biz faaliyete başladığımızda Türkiye'den Almanya'yı aramak 1,2 TLydi, şu anda ise 0,12 kuruş. Çok ciddi bir düşüştü bahsediyoruz. Özellikle de KOBİ'ler için çok büyük bir ekonomik avantaj sağlıyoruz."

Alternatif operatörleri, Türk Telekom'u hantalıktan kurtaracak şirketler olarak görmek gerektiğini vurgulayan Kuyulu, "Örneğin Avrupa'nın son beş yıldaki büyümesinin yüzde 20'sinin telekom sektöründen geldiğini görüyoruz. Türkiye'de de telekom pazarının ekonomiye çok ciddi katkısı olduğunu görüyoruz. Zaten bu amaçla sektör deregülasyon ediyor. Çünkü deregülasyon olmazsa şu andaki pazar fiyatlarına ulaşmamız mümkün olmayacak. Aksi takdirde çok daha yüksek fiyatlara bu hizmetleri kullanmak zorunda kalırız ki bu da hem kullanıcıya hem de ülke ekonomisine zarar demektir."

MILLENICOM UCUZA KONUŞTURUYOR

Müşterinin sadece 1045'i çevirdikleri zaman bu hizmeti kullanmaya başladıklarını, 1045'e göre daha avantajlı tarifeleri ise abonelerine sunduklarını belirten Kuyulu, abonelik işlemi için yapılması gerekenleri şöyle anlattı: "Bir kontrat imzalanması ve bir tane de Türk Telekom'a yönelik yazılması gereken dilekçe var. Bunu kontrat ile birlikte müşteriden alıyoruz. Müşterimizden yapmasını beklediğimiz şey bir imza atmak. Kontrat da korkutucu, uzun vadeli bir kontrat değil. İki ila beş gün içerisinde iş-

lemeye başlıyor. Bir KOBİ için telefon maliyetlerinde yüzde 40'lara, 50'lere varan tasarruflar önerebiliyoruz. Güneydoğu'daki bir KOBİ, "milleni.com.tr" internetten de kontratı doldurabilir ya da 4441045'ten bize başvurabilir. Bize ulaştığı zaman, biz kendisini ya bir bayiye yönlendiriyoruz ya da biz kendimiz, direkt kontratı yolluyoruz, imzalayıp bize geri göndermesini istiyoruz. Bu sayede hemen aboneliğini başlatıyoruz.

Abone olan müşterimiz, bir tane sabit ücret var Türk Telekom'dan o faturayı alıyor. Diğer bütün konuşmaların faturası bizden gidiyor. Bu yüzden bütün yönle yapılan bütün aramalarda; şehir içi, şehirler arası, yurt içi ve yurt dışı aramada bahsettiğim tasarruflar elde edilebiliyor. Şu anda içlerinde çok önemli markalar, büyük endüstri kuruluşları şirketler dahil 45 bin civarında abone müşterimiz mevcut."

HIZ 2 KAT, FİYAT AYNI FİYAT

Millenicom, Doping ADSL hizmetini telefon görüşmesi ile Doping'e abone olan kullanıcılar her yöne 1500 dakika bedava görüşme yapabilecek. Millenicom Türkiye Yönetim Kurulu üyesi ve European Telecommunication Holding CEO'su Şevki Kuyulu, bugüne kadar 19 bin aboneye hizmet götürdüklerini belirtti. 2010 hedeflerinin 100 bin yeni abone olduğunu ifade eden Şevki Kuyulu, 2012 yılında bu rakamı 650 bine çıkarmayı planladıklarını söyledi.

Kuyulu, farklı ihtiyaçlara cevap veren paketleri ile Türkiye'deki internet erişim oranını yükseltmeyi hedeflediklerini söyledi. Kuyulu, yalın ADSL uygulamasının halen hayata geçirilemediğine de dikkat çekerek, ADSL hizmetine yeni abone olmak isteyen kullanıcıların yüksek sabit ücret ödemek zorunda kaldığını vurgulayarak şu açıklamayı yaptı:

"Doping ADSL2 herkes internete bağlanabilsin diye 1Mb/sn 4GB paketini tam 1 yıl boyunca sadece 9,99 TL'ye sunuyor. Hız tutkunları ise 'Hız 2 kat, fiyat aynı fiyat' kampanyasıyla 1 Mb fiyatına 2Mb, 2Mb fiyatına 4Mb ve 4Mb fiyatına 8Mb hızında interneti ilk 12 ay boyunca indirimli fiyat avantajıyla kullanabiliyor."

Kuyulu sektöre yönelik görüşlerini ise şöyle dile getirdi:

"Tüketiciler kullanmayacakları bir telefon hattına para vermekten kaçınıyor. Yalın ADSL uygulamasının başlamasıyla birlikte, tüketiciler çok daha uygun maliyetlerle internet erişimi sağlama imkânına sahip olacak. Bununla birlikte alternatif operatörle-

rin telekom sektöründe rekabet ortamı yaratarak fiyatların tüketici lehine düşmesini sağladığını da unutmamak gerekir. Tüketiciler alternatif operatörlerin sunduğu hizmetleri tercih ettikçe, pazardaki fiyatlar düşmeye ve hizmet kalitesi yükselmeye devam edecektir.

Henüz düzenlenmiş bir abone geçiş süreci devrede olmadığından operatör değiştirme sürecinde abonelerin en az 2-3 günlük hizmet kesintisine uğramaları alternatif operatöre geçişi önemli ölçüde düşürmekte, dolayısıyla da rekabetin önünde büyük bir engel teşkil etmektedir. Mobil numara taşımadaki gibi tarafsız ve kesinti yaratmayan bir abone geçiş sürecinin en kısa sürede devreye girmesi gerekmektedir."

Sudan'dan Türk iş adamlarına davet



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıkıoğlu'nu ziyaret eden Sudan'ın Türkiye Büyükelçisi Ömer Haider Abu

Zaid, Türk iş adamlarını Sudan'da yatırım yapmaya çağırırken, ekonomik ilişkilerin artırılması gerektiğini vurguladı. Türkiye'nin önemli bir sanayi gücüne sahip olduğunu anlatan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkıoğlu ise, "İkili ilişkilerimizi artırmamız gerekir. Bunu birbirimizi daha yakından tanıyarak gerçekleştirebiliriz. İki ülke arasındaki ekonomik ilişkileri geliştirmemiz en büyük dileğimizdir. Bu konuda üzerimize ne düşüyorsa yapmaya hazırız" ifadesini kullandı.

Türk-Afrika İş Forumu'nda sonra, Türk-Afrika Odası'nın kurulduğunu hatırlatan TOBB Başkanı Hisarcıkıoğlu, konuk büyükelçiye Türkiye ekonomisi hakkında bilgi verirken, "Türkiye bir sanayi devidir. İtalya ile Çin'in

>> Sudan'ın Türkiye Büyükelçisi Ömer Haider Abu Zaid ve TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkıoğlu.

arasındaki coğrafyanın ekonomik lideridir. 2009 yılı kriz yılı olmasına rağmen, 100 milyar dolar ihracat yaptık. Müteahhitlik sektöründe Çin'in arkasından ikinci

sırada yer almaktayız. Yurt dışındaki inşaatlarımızı büyük başarıyla tamamlıyoruz. İki yüzden fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz" dedi.

Büyükelçi Abu Zaid de Türk mallarının kalitesini överken, Türkiye ve Sudan arasındaki ilişkileri artırmak için üzerlerine düşen görevleri yerine getireceklerini belirtti. Abu Zaid, "İş adamları birbirlerini anlar. Bunun için Sudanlı heyetleri Türkiye'ye, Türk heyetleri de Sudan'a getirmek, ekonomik ilişkilerimizi geliştirmemiz açısından çok önemli olacaktır" diye konuştu.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkıoğlu, görüşme sonrasında günün anısına konuk büyükelçiye bir hediye takdim etti.