GERGÁTZ ILDIKÓ

Előszó

A távközlési piac szabályozása sokak számára égető probléma. A liberalizált piaci körülmények egyrészt lehetőséget biztosítanak az újonnan belépőknek, másrészt új piaci stratégiák kidolgozására kényszerítik a piacon lévő szolgáltatókat, akiket a túlélés réme fenyeget. A piacok megnyitásával intenzívebbé váló piaci verseny egyértelműen az ügyfelek jobb megismeréséhez, az ügyféligények aprólékosabb felderítéséhez és teljesebb kielégítéséhez vezet, ami kifinomultabb szegmentációt követel meg a vállalatok részéről. Nem másról van tehát szó, mint a kiutak folytonos kereséséről a piaci versenyprés alól.

Meg kell tehát ismerni végre az ügyfelek valós jellemzőit és igényeit, a távközlési és informatikai szolgáltatások integrálásának lehetőségét és olyan megoldásokat keresni, ami biztosítja a hosszú távú fennmaradást.

Különszámunkat ezeknek a módszereknek, problémáknak és megoldásoknak szenteltük.

A leleményes vállalat – mint, azt már sokszor hallottuk, – proaktívan közelít a jövőhöz, elébe megy a gazdasági körülményeit befolyásoló változásoknak. A hazai távközlési piac igazán most kezd proaktívvá fejlődni, hiszen a verseny kényszerítő erejét egyik szolgáltató sem tudja kikerülni. Az ígéretesnek tűnő eredményeket kívánjuk most feltárni.

A szerző
igazgató-helyettes
Matáv Rt. Termékmenedzsment
Beszédcélú szolgáltatások Iroda