



**Zapewnienie dodatkowych usług dostępu do Internetu pozwala na wzrost liczby klientów, a jednocześnie wpływa pozytywnie na przychód z działalności podstawowej i ARPU.**

Usługi przedpłaconego dostępu do Internetu nadal nie stanowią elementu przewagi konkurencyjnej dla dostawców przewodowego Internetu.

Odpowiednio zaprojektowana usługa pre-paid może być źródłem dodatkowego dochodu. Ponadto, umożliwia ona zwiększenie lojalności klienta i przychodu na osobę.

#### **The Information Network:**

W 2008 roku zostało sprzedanych 145,9 milionów laptopów wyposażonych w kartę WiFi i liczba ta ciągle rośnie.

#### **Pew Internet and American Life Project:**

Około 80% wszystkich laptopów posiada kartę WiFi. Blisko 90% użytkowników laptopów korzysta z sieci bezprzewodowej w domu.

#### **Jupiter Research 2007:**

Około 14,3 milionów amerykańskich gospodarstw domowych korzysta z bezprzewodowego Internetu. Szacuje się, że w roku 2010 liczba ta sięgnie prawie 49 milionów.

#### **iPass Mobile Broadband Index 2008:**

Roczny wzrost liczby sesji przez hotspoty wynosił 46%.

## Korzyści ze świadczenia dodatkowych usług przez dostawców Internetu

### **WPROWADZENIE**

SPARK jest kompleksowym rozwiązaniem zapewniającym możliwość oferowania usługi bezpiecznego, niezawodnego i szybkiego bezprzewodowego dostępu do Internetu w różnorodnych obiektach komercyjnych i przestrzeniach publicznych.

### **UZASADNIENIE BIZNESOWE**

W dobie ogromnej konkurencji przyciągnięcie klientów na swoje produkty lub usługi podstawowe wymaga często działań w szerokim zakresie. Oprócz standardowego modelu dostępu do Internetu (system przewodowego dostępu typu post-paid), istnieją także dodatkowe usługi, które są niestety niedowartościowane przez dostawców sieci.

Klienci, którzy chcą mieć dostęp do Internetu w swoich domach muszą podpisać długoterminową umowę. Jednakże wielu klientów poszukuje elastyczności i wolności wyboru. Korzystne jest zatem zarówno dla dostawcy, jak i dla klienta oferowanie **przedpłaconej usługi przewodowego dostępu do Internetu** z szerokim spektrum taryf i metod płatności. Elastyczny dostęp został stworzony dla klienta, który sam określa, jak długo chce korzystać z sieci i jak wiele danych chce pobrać.

Dostawca obserwuje natomiast wzrost liczby klientów, którzy normalnie nie byliby skłonni podpisać umowy.

Kolejną ciekawą opcją jest umożliwienie **bezprzewodowego dostępu do sieci** na osiedlu mieszkaniowym. Hotspoty są coraz częściej dostępne dla użytkownika dzięki urządzeniom przenośnym, dającym możliwość przemieszczania się i łączenia z Internetem w różnych miejscach. Korzystając z hotspotów, użytkownik laptopa mógłby wybrać dostęp do Internetu wewnątrz budynku (w każdym pokoju) lub poza nim (np. młode matki opiekujące się dzieckiem bawiącym się w parku, a jednocześnie korzystające z Internetu). Rozwiązanie to jest łatwym, wygodnym i nie wymagającym posiadania żadnych kabli bądź innego sprzętu sposobem korzystania z sieci.

Model ten może zostać wdrożony zarówno w formie usługi przedpłaconej (dla nowych użytkowników), jak i abonamentowej – dodanej do istniejącej już umowy (wartość dodana dla obecnych klientów). Korzyści są jasne – żadnych ograniczeń dla młodych, mobilnych klientów przy jednoczesnym wzroście lojalności obecnych.

Takie korzyści mogą zostać osiągnięte dzięki systemowi SPARK firmy Verax Systems.

# SPARK - dodatkowa usługa sieci bezprzewodowej dla operatorów

## WYMAGANIA

W przypadku większości inwestycji technologicznych, podstawowym rozpatrywanym czynnikiem jest koszt. Konieczne jest także określenie głównych wymagań stawianych przed rozwiązaniem. Podstawowe kwestie, jakie dla dotychczasowych użytkowników systemu SPARK miały decydujące znaczenie, są następujące:

- **Elastyczny model biznesowy** – możliwość określenia płatności za dostęp do Internetu i wyboru jej sposobów (karty kredytowe, SMS, kupony i inne, jak np. wypełnienie ankiety marketingowej przy logowaniu).
- **Raporty o użyciu**, liczbie klientów, czasie trwania sesji itp.
- **Dowolność konfiguracji** obejmująca modyfikowalne strony logowania, zróżnicowany wygląd, strony bezpłatnego dostępu, blokowanie stron.
- **Łatwość w użyciu** dzięki przyjaznemu interfejsowi graficznemu.
- **Spełnienie wymogu retencji danych** nałożonego przez dyrektywę UE oraz polskie Prawo Telekomunikacyjne.
- **Jakość oferowanych usług** – np. solidny i intuicyjny interfejs użytkownika, dobra jakość sygnału, niezawodność.
- **Skalowalność** – od jednego do setek tysięcy użytkowników.
- **Łatwość wdrożenia** dzięki wykorzystaniu standardowego sprzętu dostępnego na rynku i wielu interfejsów programowania aplikacji (API) do integracji infrastruktury.

## ROZWIĄZANIE

Dzięki gotowemu rozwiązaniu i dużemu doświadczeniu Verax Systems, nasi klienci mogą szybko wdrożyć dodatkowe usługi dostępu do Internetu, gdyż ich uruchomienie trwa zaledwie 3-6 dni.

## KORZYŚCI DLA KLIENTA

- **Dostęp do Internetu bez zobowiązań:** klienci nie podpisują żadnych długoterminowych umów.
- **Prosta i niezależna konfiguracja dostępu:** możliwość dowolnego zarządzania taryfami.
- **Elastyczne rodzaje płatności:** wsparcie wielu sposobów płatności, jak karty kredytowe, SMS, zdrapki.

## KORZYŚCI DLA DOSTAWCÓW

Kluczowe korzyści z wdrożenia systemu SPARK to:

- **Zwiększenie ARPU** (średni przychód na użytkownika) przez usługi o wartości dodanej dla obecnych klientów, które zwiększają ich lojalność i satysfakcję.
- **Wzrost liczby nowych klientów** – studenci i grupy często zmieniające miejsce zamieszkania, użytkownicy niechętni podpisywaniu umów.
- **Dodatkowe źródła dochodu** – większa elastyczność świadczonych usług.
- **Pierwszeństwo na rynku** – wprowadzanie usług szybciej niż konkurencja.
- **Wydłużony czas życia** istniejącej infrastruktury oraz pełniejsze jej wykorzystanie.

## OCZEKIWANE KORZYŚCI

### Obecni klienci

**60%** udziału w rynku komputerowym stanowią laptopy. Około **90%** użytkowników laptopów korzysta z bezprzewodowej sieci w domu - tym samym stanowią oni grupę docelową.

### Nowi klienci

W dużym mieście, które jest jednocześnie miastem uniwersyteckim, **15%** populacji stanowią osoby mobilne, które często się przeprowadzają. Są oni potencjalnymi klientami przedpłaconego dostępu do Internetu. Dodając do tego ok. **20%** populacji miasta, którą stanowią osoby nie chcące związywać się długoterminowymi umowami, łączna suma potencjalnych klientów sięgnie **35%** całej populacji miejskiej.

## PODSUMOWANIE

Dzięki wieloletniemu doświadczeniu i gotowemu rozwiązaniu technicznemu, Verax Systems zapewnił swoim klientom możliwość oferowania atrakcyjnych usług, co przyczynia się do wzrostu lojalności klientów oraz sprzedaży. Możliwość wprowadzenia dodatkowych usług, włączając **przedpłacony przewodowy dostęp do Internetu**, jak również **dostęp bezprzewodowy typu post-paid** mogą być doskonałym źródłem przewagi konkurencyjnej dla dostawców standardowej usługi dostępu do Internetu.

**verax**  
systems

Verax Systems to software house oraz integrator oferujący innowacyjne i zaawansowane technologicznie rozwiązania IT dla sektora telekomunikacyjnego, bankowości oraz przedsiębiorstw. Od momentu powstania Verax Systems świadczy usługi i realizuje projekty dla Klientów na pięciu kontynentach.

### Biura

Newark, DE (U.S.A.)  
Newton Abbot (Anglia)  
Dublin (Irlandia)  
Poznań (Polska)  
Monachium (Niemcy)

[www.veraxsystems.com](http://www.veraxsystems.com)