

DANIEL PÉREZ DELEGADO DE AMENA EN MURCIA

«El móvil se ha convertido en una figura cotidiana»

Asegura que «durante los nueve primeros meses del año, la compañía Amena ha captado a nivel nacional la mitad de altas netas del mercado telefónico español»

NÉSTOR SALCEDO MADRID

Daniel Pérez es delegado de zona en Albacete de la compañía Amena, una empresa que apuesta por el futuro en el campo de la telefonía móvil.

- ¿Cómo ha afectado al ciudadano medio la aparición del teléfono móvil en su vida cotidiana?

- La telefonía móvil ocupa un lugar de privilegio en el nuevo escenario que configuran las tecnologías de la información y de la comunicación. Su rápida y masiva penetración en la sociedad española está modificando nuestra forma de relacionarnos, de trabajar, de disfrutar nuestro tiempo de ocio, de vivir en familia... ha supuesto un cambio de nuestros hábitos. El teléfono móvil se ha convertido en una figura cotidiana. De hecho la penetración de teléfonos móviles por cada 100 habitantes, supera en estos momentos el 85%. Nos encontramos ante un objeto que es a la vez símbolo y revelador de nuestra época. En el móvil se retrata nuestra sociedad: sus necesidades, sus deseos que estoy seguro que seguirán manifestándose con mayor intensidad, en un futuro ya muy próximo con la puesta en marcha de los nuevos servicios y avances tecnológicos.

- ¿Qué ofrece Amena que no tenga la competencia?

- Principalmente la excelente calidad en el servicio personalizado que ofrece a los clientes, dándoles un trato diferencial, apoyado naturalmente por una oferta muy competitiva. Amena siempre ha procurado adaptarse a todos los segmentos del mercado, adecuando todos sus productos a éstos, pero siempre con las premisas de calidad y transparencia como valores principales de compañía.

- ¿Cuál es su cuota de mercado actual?

- Durante los nueve primeros meses del año, Amena ha captado a nivel nacional una de cada dos altas netas del mercado español. Esto permite elevar la cuota de mercado a 30 de septiembre al 21.2% sobre el total del mercado nacional. Cabe destacar que en la Región de Murcia, esta cuota aumenta hasta el 24,5% del mercado empresarial.

- ¿Qué perspectivas de crecimiento contempla vuestra empresa a corto plazo?

-El crecimiento previsto a corto plazo, pasa por seguir con la captación actual de clientes, potenciando el segmento de las grandes empresas, ofreciéndoles productos tanto en voz como en datos acordes a sus necesidades. Pretendemos posicionarnos como segundo operador en total de



FUTURO DE LA TELEFONÍA, Daniel Pérez, delegado de Amena en la zona de Levante. LA VERDAD

clientes consolidados en el mercado español.

-¿Qué opina de la Alianza Móvil que ha firmado Amena con otros operadores?

- Esta alianza permitirá la interoperabilidad de servicios de voz, datos y multimedia, el acceso a los servicios de buzón de voz y atención al cliente a través de los códigos cortos habituales de cada operador o el acceso a servicios de recarga de teléfonos móviles para el cliente de prepago. Además, dicha alianza irá incorporando

otros servicios innovadores para sus clientes tanto de empresas como particulares, por ejemplo: la marcación sin prefijos así como la utilización de números cortos de RPV's (red privada virtual). Además, Amena ha sido designada para ocupar la primera presidencia de dicha alianza que pone a disposición de sus clientes una oferta basada en la simplicidad, economicidad y excelencia en el servicio que ya están recibiendo.

- ¿Qué servicios de valor añadido, respecto a conexión a internet,

datos, aplicaciones de soluciones verticales etc., tiene Amena.

- GPRS es la nueva tecnología que le permite conectarse a Internet/Intranet a través de su terminal GPRS Amena. Puede acceder desde donde esté a servicios como navegación web, correo electrónico, conexión a su intranet corporativa, navegación wap, comercio electrónico..., sin necesidad de línea telefónica fija, ni de contratar una cuenta de acceso. GPRS permite una mayor velocidad de transmisión de

datos, hasta cuatro veces superior a GSM, con una velocidad similar a la de una línea fija de 56 k. GPRS Amena ofrece la opción Internet Más, que mejora la velocidad de navegación (comprimiendo imágenes y datos). En cuanto a las aplicaciones disponemos de varias aunque como novedosas resaltaría las siguientes: infoÁrea, que es una forma directa de comunicar a sus clientes potenciales las últimas novedades y ofertas de su comercio o empresa. infoÁrea localiza a los clientes que se hayan suscrito a este servicio y que se encuentran cerca de su negocio, y les hace llegar las ofertas de su empresa a través de mensajes de texto a su móvil Amena. Tiene hasta 115 caracteres para escribir el mensaje que usted prefiera y éste llegará directamente al móvil del cliente. Podrá comunicar promociones «última hora», con ofertas puntuales y ofertones (ofertas superiores al 40% de descuento) o promociones planificadas de mayor duración. ¡Y todo ello en tiempo real! Además, podrá asociar su promoción a las categorías que le interesen, con lo que conseguirá mayor afinidad con su público, definir la duración de la campaña, conocer cuántos mensajes se han enviado, etc.

Movilmedi@, servicio de multimedia

N. S. | MADRID

MovilMedi@ es un servicio de correo electrónico, agenda, calendario y herramientas de valor añadido de gran capacidad, al que se puede acceder desde cualquier lugar y dispositivo (PC, PDA y Teléfono).

MovilMedi@ le permite:

- Utilizar el correo desde: Internet con un navegador web, desde la aplicación del ordenador (Ej.Outlook) y desde PDA (Pocket PC).

- Que el Dominio de correo sea el de su empresa (ej. usuario@nombre_de_su_empresa.com).

- Disponer de soporte técnico 24x7. Tener Servicio de alta disponibilidad y seguridad para su empresa.

- Leer y escribir el correo utilizando el teléfono por medio de mensajes cortos (SMS), WAP GPRS y escucharlos con una llamada telefónica (IVR).

- Una capacidad de almacenaje en su buzón de correo de 50Mb. Disponer de una página Web de su empresa. La personalización del acceso por medio de navegador Web: añadir el logotipo de su empresa y cambiar los colores según sus preferencias. Organizar grupos de correos utilizando carpetas configurables. Activar un mensaje de respuesta automático de vacaciones o avisos de llegadas de correos. Definición de Alias asociados a la cuenta. Definir (gestionar) grupos de usuarios para facilitar el envío de correos a un conjunto fijo de ellos. Reenviar mensajes nuevos automáticamente a otra cuenta de correo.