

## Yrityksille tulossa lisälaskua kännykkäpuheluista

25.1.2007 09:49 — Taloussanomat

Yritysassiakkaiden kännykkäpuhelujen minuuttihinnat ovat vähitellen kallistuneet.

– Yrityssopimuksissa on pientä ylöspäin menoa ollut. Enimmillään hinnat ovat nousseet ehkä 15–20 prosenttia, kertoo DNA:n myynti- ja markkinointijohtaja Juha Rahko.

Reilu vuosi sitten hintakilpailu oli hurjimmillaan yrityspuheluissa, ja hinnat olivat silloin operaattoreiden mukaan epäterveellä pohjalla. Osastopäällikkö **Risto Heikkilä** Elisasta otaksuu, että hurjimmissa vaiheessa yritysliittymien hintoja laskettiin kuluttajahintojen vanavedessä.

- Henkilöasiakassegmentissä ollut vahva hintakilpailu ja hinnan ilmoittelu johti siihen, että yritysasiakkaatkin halusivat saada osansa hintarallista.

Elisa ja Sonera ovat nostaneet viime aikoina myös kuluttajien kännykkäpuhelujen hintoja.

### Palvelut pinnalla

Operaattorit korostavat, että minuuttihinnat eivät ole enää yhtä tärkeitä yritysasiakkaille kuin aikaisemmin. Ne rummuttavat nyt palvelujen puolesta, kuten kuluttajaliittymissäkin.

- Yritysasiakkaatkin käyttävät enemmän palveluja kuin aikaisemmin. Sitä kautta hinta tai kustannus on jakaantunut useammalle tuotteelle ja laskutus on sitä kautta kasvussa, Heikkilä sanoo.

Nopeiden 3G-yhteyksien ja älypuhelimien yleistymisen vuoksi sähköpostin käyttö kännykällä on yleistynyt voimakkaasti kuluneen vuoden aikana ja kehityksen odotetaan jatkuvan.

### Hintavertailu hankalaa

Hintojen vertailu on yrityspuolella hankalaa, koska sopimukset räätälöidään kullekin yritykselle erikseen ja ne ovat yleensä vähintään vuoden määräaikaista sopimuksia. Osa asiakkaista ostaa samaan pakettiin esimerkiksi lankaliittymä- ja laajakaistapalveluja. Hinnoittelumallejakin

---

on erilaisia.

Valtaosa kännykkäpuheluista veloitetaan edelleen minuuttien tai sekuntien perusteella. Rahkon mukaan yritysten talousjohto haluaa lisää ennakoitavuutta myös tietoliikennekuluihin. Hän olettaa, että kiinteät hinnoittelumallit siksi yleistyvät datayhteyksien lisäksi myös puheluissa.

- Saatetaan ostaa vaikka minuuttipaketti, esimerkiksi 10 000 minuuttia kuukaudessa tietyllä hinnalla, Rahko sanoo.

TeliaSonaran globaalin yritysliiketoiminnan markkinointijohtajan, **Timo Levorannan** mukaan keskusteluja kiinteästä hinnoittelusta käydään yritysten kanssa, ja yhtiö tarjoaa nykyiselläänkin erilaisia puhelupaketteja, joiden avulla kustannuksia on helpompi ennakoida.

Suurin osa yritysten kännykkäliittymistä on joko Elisan tai Soneran. DNA:n yritysasiakkaista valtaosa on pääkaupunkiseudun ulkopuolella.

<http://www.digitoday.fi/mobiili/2007/01/25/yrityksille-tulossa-lisalaskua-kannykkapuheluista/20072011/66>