

## Strategy Analytics uskoo Nokian haastavan iTunesin

18.9.2008 16:22 — Perttu Pitkänen  
[perttu.pitkanen@sanoma.fi](mailto:perttu.pitkanen@sanoma.fi)

Tutkimusyhtiö Strategy Analytics uskoo, että Nokia voi päihittää jopa Applen iTunesin omalla Comes with Music -kaupallaan.

Tutkimusyhtiö Strategy Analytics on tutkinut Nokian mahdollisuuksia musiikin myymisessä kännyköihin.

Tutkimusyhtiön selvityksen mukaan 83 prosenttia vastaajista oli käyttänyt matkapuhelimia musiikin kuunteluun, mutta vain kuusi prosenttia oli ostanut musiikkinsa matkapuhelimiin musiikkia myyvistä mobiilikaupasta, kuten esimerkiksi Nokian Comes with music -palvelusta.

Strategy Analyticsin mukaan tärkeimmät tekijät ostopäätöksessä ovat hinta ja valikoima. Sen sijaan kuluttajat eivät ole juuri uskollisia tietyille brändille.

Tutkimusyhtiö näkee tässä mahdollisuuden Nokialle, jonka Comes with music -yhteensopivan laitteen hankkiessaan kuluttaja saa rajoittamattoman oikeuden kuunnella miljoonia musiikkikappaleita vuoden ajan.

- Edes Apple ei voi luottaa pitävänsä asiakkaitaan, kun se kilpailee tarjouksen kanssa, joka vaikuttaa loppukäyttäjälle ilmaiselta, sanoo raportin laatinut **David McQueen**, Strategy Analyticsin Wireless Media Strategies -yksikön johtaja.

Hän uskoo rajoittamatonta kuunteluoikeutta määrääjoiksi myyvien verkkokauppojen menestykseen yksittäisiä kappaleita ja albumeita myyvien kauppojen, kuten iTunes Music Storen kustannuksella.

Myös [Sony Ericsson harkitsee musiikin myymistä rajoituksetta kausiveloituksella](#) kappalehintojen sijaan PlayNow Arena -mediakaupassaan.

Strategy Analyticsin mukaan Nokialla on toki muutamia asioita selvitettävänä, mutta tutkimuksen mukaan ainakin kysyntää pitäisi olla: 84 prosenttia vastaajista oli halukas maksamaan Comes with musicin tyylisestä palvelusta.

---

<http://www.digitoday.fi/mobiili/2008/09/18/strategy-analytics-uskoo-nokian-haastavan-itunesin/200824430/66>