

Na początku lat 90., gdy mało kto myślał o przełamywaniu w Polsce monopoli, powstała Netia – lokalna spółka telekomunikacyjna, która jako pierwsza zaczęła przełamywać monopol Telekomunikacji Polskiej. Dziś Netia działa w całej Polsce, a jej udziały w rynku usług telekomunikacyjnych stale rosną.

Oferta i wartości

Netia jest operatorem stanowiącym realną alternatywę dla TP i tworzącym nowe standardy telekomunikacyjne. Operator budował własną sieć telekomunikacyjną w wielu województwach, ale dopiero dzięki możliwościom liberalizacyjnym, które pojawiły się w 2007 roku, przede wszystkim dzięki dostępowi do sieci TP, obecnie oferuje swoje usługi w całym kraju. Sztandarową usługą jest szerokopasmowy dostęp do internetu – zarówno dla firm, jak i klientów indywidualnych. To, by być najczęściej wybieranym przez klientów dostawcą usług szerokopasmowych, stało się misją spółki. Obok celu biznesowego – oczywistego dla każdej spółki – Netia ma też cel, który można nazwać społecznym: popularyzację taniego internetu w Polsce.

Klienci Netii mogą również korzystać z usług głosowych, telefonii internetowej VoIP, transmisji danych, usług hostingowych i wielu innych. Obok kompleksowości, firma stawia również na indywidualne podejście do klienta, z dedykowanymi opiekunami klienta, nowoczesnym Centrum Zarządzania Siecią i 24-godzinnym centrum obsługi klienta. Z myślą o zapewnieniu najwyższego poziomu obsługi swoich klientów Netia uruchomiła nowoczesny system informatyczny CRM (ang. Customer Relationship Management). Dzięki temu kontakty z klientami są bardziej zindywidualizowane, odbywają się szybko i sprawnie. Wysiłki te

najwyraźniej są doceniane, o czym może świadczyć ilość klientów bardzo zadowolonych z usług Netii – w badaniu satysfakcji z usług operatorów stacjonarnych przeprowadzonym przez TNS OBOP w styczniu 2008 roku, Netia uzyskała 60 proc. ocen 8, 9 i 10 w skali dziesięciopunktowej.

Innowacje i promocje

Firma działa w warunkach konkurencji, dlatego stawia nie tylko na najwyższą jakość, lecz również stara się oferować wiele korzyści dla klienta. Przykładem mogą być promocje Netii w 2007 roku, gdzie operator zawsze był o krok przed konkurencją. Promocja „Internet przez rok za darmo”, wprowadzenie pakietów usług głosowych i internetowych czy innowacyjna promocja, w której klienci otrzymują kartę Visa z bonusem finansowym to pomysły, które wyróżniają Netię na rynku i powodują, że 84 procent wszystkich klientów usług szerokopasmowych na sieci TP w 2007 roku wybrało właśnie Netię. Usługa Bezpieczny Internet, zabezpieczająca komputer przed wirusami i hakerami oraz usługa mynet.pl, czyli tworzenie osobistego portalu internetowego to nowinki, które Netia zaproponowała swoim klientom.

Za istotny wkład w rozwój rynku dostępu do internetu „Przegląd Gospodarczy” przyznał Netii tytuł Odkrycie Roku w kategorii Domowy Dostęp do Internetu w redakcyjnym konkursie Laur Klienta 2007.

Kontekst rynkowy

W 2007 r. obserwowaliśmy znaczne przyspieszenie liberalizacji rynku telekomunikacyjnego i można śmiało powiedzieć, że dla rozwoju konkurencji na rynku telekomunikacyjnym, szczególnie w dziedzinie usług szerokopasmowych, był to rok przełomowy. Dzięki temu Netia mogła zaoferować swoje usługi blisko 10 milionom klientom posiadającym linie TP oraz ponad trzykrotnie zwiększyć własną bazę klientów usług szerokopasmowych. Wejście Polski do struktur Unii Europejskiej oraz prężnie działający regulator wspomagają rozwój konkurencji na rynku telekomunikacyjnym, a przez to spadek cen usług.

Ambicją Netii jest zdobycie wiodącej pozycji na rynku szerokopasmowego dostępu do internetu i pozyskanie do 2010 r. miliona klientów usług szerokopasmowych. Jest to możliwe dzięki atrakcyjnym ofertom, tańszym niż usługi TP oraz dzięki dostępności usług Netii w całej Polsce. Liczba klientów Netii wzrasta również dzięki przejściom lokalnych spółek internetowych. W 2007 roku operator przejął 12 takich spółki i pozyskał dzięki temu ponad 37 tysięcy klientów.

Netia zamierza również dokonać podobnych przejść w innych miejscach w Polsce i szacuje się, że przyrost liczby klientów z przejść będzie stanowić ok. 20 procent ogólnej liczby klientów usług szerokopasmowych w ciągu najbliższych trzech lat.



1500 zł
na co chcesz

A CO TY KUPISZ DO TWOJEJ FIRMY?
Wykaszaj, że zamawiasz internet lub telefon Netii, a dostaniesz nawet 1500 złotych.
Możesz je wydać na wszystko, czego potrzebujesz Twoja firma.
Oferta dostępna w całej Polsce, tylko na linii TP SA.
Masz czas tylko do 31 grudnia.

0 801 88 11 00 www.netia.pl 

1500 zł
na co chcesz

A CO TY KUPISZ DO TWOJEJ FIRMY?
Wykaszaj, że zamawiasz internet lub telefon Netii, a dostaniesz nawet 1500 złotych.
Możesz je wydać na wszystko, czego potrzebujesz Twoja firma.
Dostaniesz również dostęp do pakietu bezpieczeństwa Netia Secure do ochrony komputerów w Twojej firmie.
Oferta dostępna w całej Polsce, tylko na linii TP SA.
Zamów już teraz!

0 801 88 11 00 www.netia.pl 

To, czego nie wiedziałeś

- ★ Netia jest liderem uwolnionego rynku – 84 proc. użytkowników, którzy w 2007 roku wybrali łącze w technologii wykorzystującej sieć TP S.A. to klienci Netii.
- ★ 100 proc. abonentów TP S.A. może skorzystać z usług Netii.
- ★ Netia znacznie poprawiła swój wizerunek, awansując o 26 pozycji w rankingu firm, które mają najlepszy wizerunek. W 2007 roku zajęła 50 miejsce, co daje drugą lokatę wśród firm telekomunikacyjnych (wg Rankingu Image Profile przeprowadzonego przez „Manager Magazine”).
- ★ W 2007 roku Netia jako pierwsza na rynku telekomunikacyjnym wprowadziła dwie nowatorskie oferty promocyjne – „Rok za darmo” i „600 zł do ręki” – wykorzystując oryginalne pomysły, które spotkały się z dużym zainteresowaniem zarówno klientów, jak i firm konkurencyjnych.



Osiągnięcia i perspektywy

Cele Netii są ambitne: do 2010 roku spółka chce mieć ponad milion klientów usług szerokopasmowych. Netia zaoferuje klientom biznesowym usługi konwergentne i będzie sprzedawać usługi komórkowe na bazie sieci Play pod własną marką, szczególnie klientom biznesowym. Kolejne zamierzenia na najbliższe lata to zwiększenie liczby klientów z sektora małych i średnich przedsiębiorstw – dla takich firm Netia przygotowuje innowacyjne oferty, które każdy może kształtować dokładnie wedle potrzeb (np. prędkość transmisji, liczba darmowych minut, pakiety).

„To jest cel ambitny, ale jak najbardziej realny. Będzie wymagał skoordynowanego wysiłku i pełnej koncentracji. Analitycy



przewidują wzrost rynku usług szerokopasmowych na poziomie 20 proc. rocznie, czyli co roku pojawi się milion nowych klientów tych usług. Musimy wykorzystać ten wzrost, ale także odebrać jak najwięcej klientów niedawnemu monopolistom” – tak plany na najbliższe lata widzi Mirosław Godlewski, prezes Zarządu Netii.

Wysiłki te mają konkretne przełożenie na liczne wyróżnienia. Laur Infotela za wdrożenie projektu WiMAX – 2007, Business Superbrand – 2007, Najlepszy Partner w Biznesie – 2007 i 2004, Wirtualny Telefon – 2007 i 2006, Produkt Roku 2004–2005 dla usługi Szybkiego Internetu – świadczą o uznaniu i satysfakcji klientów.

1990 Powstanie spółki Netia

1991 Uzyskanie pierwszej lokalnej koncesji na świadczenie usług telekomunikacyjnych w Pile

1994 Otwarcie pierwszej sieci i pozyskanie pierwszych klientów w Świdniku w woj. lubelskim

1995 Szwedzki operator telekomunikacyjny Telia zostaje partnerem strategicznym Netii; Netia ma już 5 tys. klientów

1998 Przekroczenie liczby 100 tys. klientów, inwestycje spółki przekraczają już 280 mln dolarów

1999 Otrzymanie koncesji na świadczenie usług transmisji danych i dostępu do internetu, debiut na giełdzie NASDAQ

2000 Wygranie przetargów na świadczenie usługi międzystrefowych i usług telekomunikacyjnych w Warszawie, debiut na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie i włączenie Netii do indeksu WIG20

2001 Rozpoczęcie świadczenia usług telekomunikacyjnych w Warszawie, a także usług międzystrefowych za pomocą prefiksu 1055

2004 Uruchomienie usługi ADSL – dostęp do internetu Net24

2005 Zdobycie koncesji na UMTS i na budowę sieci w technologii WiMAX

2007 Rozpoczęcie świadczenia usług na bazie sieci TP, Netia staje się operatorem ogólnopolskim