

Vil overbevise bedriftsmarkedet



GIR GASS: Eirik Lunde, adm. direktør, Telio.

(Foto: Finansavisen)

Telio vil på nett med bedriftsmarkedet. Nå frir selskapet til 190.000 småbedrifter.

Av Erlend Wessel Carlsen
erlend.carlsen@finansavisen.no

— Vi forventer å få mange kunder på kort tid.

Ambisjonene til Telio-sjef Eirik Lunde er på topp før morgendagens kickoff. Da skal små- og mellomstore bedrifter kapres med nysatsingen Telio Bedrift.

Ifølge Telio-sjefens beregninger vil gjennomsnittsselskapet redusere telefonkostnadene med 35-40 prosent, sammenlignet med bruk av vanlig telefoni.

— Det vi tilbyr er en veldig enkel tjeneste som tilfredsstiller de behov som små bedrifter har.

Tusenvis av bedrifter

Selskapet har estimert at 190.000 bedrifter er innenfor målgruppen. Dersom kampanjen slår an kan det bety klingende mynt i kassen, for konkurransen er knapt nok til stede.

Kun en halv prosent av bedriftene som har bredbånd, bruker bredbåndstelefonti, ifølge undersøkelser fra Post- og teleilsynet.

— Dette bedriftsmarkedet er det største i Norge, markedet har et stort potensial, som ikke er dekket.

Lunde kan ikke gå ut med de økonomiske målsettingene for nysatsingen, da selskapet er børsnotert, men:

— Vi skal ha vår markedsandel, forteller Lunde.

Store besparelser

Det er bedrifter med rundt ti ansatte som tilbudet er rettet mot, men passer ikke dersom man har et sentralbord.

— En bedrift med rundt ti ansatte trenger bare to bylinjer, har man sentralbord er dette et ikke-tema.

Hvor mye det er mulig å spare avhenger av hvilket ringemønster bedriften har. Det koster ingenting å ringe til

fasttelefon i Norden, Vest-Europa og Nord-Amerika, og prisene til mobiltelefon er ifølge selskapet konkurransedyktige.

— Jobber man innen shipping og har daglige samtaler til USA er det store penger å hente, men for et legemiddelselskap som bruker mindre tid i telefonen er det ikke like store besparelser å hente, sier Lunde og legger til.

— Lavere kostnader kommer uansett godt med ettersom marginene ofte er mindre i små selskap.

God respons

Siden juni har 40 bedrifter fått prøve ut tjenesten, og responsen har vært utelukkende positiv.

— Både pris og kvalitet har fått gode skussmål, bedrifter vil ha kostnadene faste og forutsigbare, forteller Lunde.

Puls Arkitekter var ett av selskapene som fikk prøve ut tjenesten, og er svært godt fornøyd med «kostnadsreduksjonen og den pålitelige kvaliteten».

— Vi har benyttet Telio Bedrift i flere måneder og



BYTTES UT: Telio skal ta i bruk andre metoder for å slå igjennom på bedriftsmarkedet, enn å terrorisere t-bane reisende.

(Foto: Finansavisen)

er meget tilfredse, sier daglig leder i selskapet Hans Christian Høegh.

Ingen reklame

Telio har de siste månedene kjørt en stor reklamekampanje for bredbåndstelefonti rettet mot privatmarkedet. Ifølge Lunde var kampanjen en stor suksess,

men når bedriftene skal kapres får mannen i reklamen en etterlengtet ferie.

— Det blir ingen tv-reklame. Vi skal bruke de salgskanalerne som trengs for å kommunisere med markedet, som selgere og distribusjonskanaler. I tillegg kan tjenesten bestilles på internett, og det er veldig enkelt å montere, avslutter Lunde.