



# TELEFONIA MOBILNA

opis kategorii | trendy rynkowe | zapytanie ofertowe - najlepsze praktyki | potencjał oszczędnościowy

# Opis kategorii

## Usługi

- Krajowe rozmowy głosowe
- Zagraniczne rozmowy głosowe
- Transmisja danych
- Wiadomości SMS/MMS

## Sprzęt

standardowo - do korzystania z usług używane SMARTFONY

## Główni dostawcy usług telefonii mobilnej w Polsce klient indywidualny oraz biznesowy

PRZYCHÓD Z TELEFONII MOBILNEJ	LICZBA UŻYTKOWNIKÓW
POLKOMTEL	P4
ORANGE	ORANGE
P4	POLKOMTEL
T-MOBILE	T-MOBILE
POZOSTALI	POZOSTALI

## Trendy rynkowe

- **Duża konkurencja** między dostawcami = rozwój pakietów oferowanych przez operatorów
- **Rozwój infrastruktury** przez operatorów
- **Rozwój sieci 4G/LTE** oraz **postęp technologiczny** = wzrost wykorzystania Internetu mobilnego
- **Zmiany prawne ROAMINGu** prowadzące do wzrostu wykorzystania usług telefonii mobilnej w podróżach zagranicznych w ramach UE i spadku zysków operatorów

# Najlepsze praktyki

## w przygotowaniu zapytania ofertowego

### USŁUGI

ZDEFINIOWANIE LICZBY I RODZAJU KART SIM DLA CAŁEJ ORGANIZACJI NA CZAS TRWANIA KONTRAKTU

DOKŁADNA ANALIZA WYKORZYSTANIA PAKIETÓW U OBECNEGO DOSTAWCY

WYCENA POSZCZEGÓLNYCH CZĘŚĆ SKŁADOWYCH PAKIETÓW

ZAPROSZENIE GŁÓWNYCH OPERATORÓW, W CELU PODBIĆCIA KONKURENCJI

SELEKCJA DOSTAWCÓW

### SPRZĘT

ZDEFINIOWANIE ZAPOTRZEBOWANIA W ORGANIZACJI

PODZIAŁ KUPOWANEGO SPRZĘTU NA SEGMENTY (1 producent = 1 system operacyjny)

SPECYFIKACJA MINIMALNYCH WYMAGAŃ POD POTRZEBY ORGANIZACJI, NIE POD KONKRETNY MODEL

OPISANIE WARUNKÓW SERWISU SPRZĘTU ORAZ WYMOGÓW GWARANCYJNYCH

# Potencjał oszczędnościowy

## Dźwignie z największym potencjałem

### Negocjacje

- Po ocenie pierwszych ofert, selekcja dostawców, z którymi będą kontynuowane rozmowy handlowe.
- W końcowej fazie zapytania ofertowego - wykorzystanie elektronicznych narzędzi zakupowych w celu wykorzystania konkurencji na rynku.

### Zarządzanie popytem

- Wewnętrzna weryfikacja historycznego wykorzystania usług telefonii w tym transmisji danych i roamingu.
- Oszacowanie zapotrzebowania oraz liczby użytkowników w trakcie trwania umowy z dostawcą.
- Oszacowanie liczby rocznie używanych telefonów.

### Optymalizacja umów

- Zdefiniowanie KPI dotyczących czasu reakcji w przypadku serwisu telefonów oraz błędów dotyczących nieprawidłowego fakturowania.
- Wynegocjowanie warunków aktywacji dodatkowych SIM.
- Zawarcie w umowie szczegółowego cennika za wykorzystywane usługi szczególnie w przypadku pakietów dodatkowych oraz połączeń i wiadomości międzynarodowych, a także transmisji danych.
- Przygotowanie harmonogramu wdrożenia oraz przeniesienie aktualnej numeracji w przypadku wyboru nowego dostawcy po stronie operatora.

### Organizacja i procesy

- Wprowadzenie raportów wykorzystania usług, a także podziału telefonii na subkonta w celu ułatwienia procesu księgowania i raportowania.
- Ustalenie dokładnych standardów zgłaszania awarii, napraw gwarancyjnych.
- Wprowadzenie dedykowanego opiekuna kontraktu ze strony dostawcy w celu aktywacji/blokowania SIM, a także zgłaszania awarii.



**PROCON**<sup>®</sup>  
Professionals

[www.myprocon.pl](http://www.myprocon.pl)

[info@myprocon.pl](mailto:info@myprocon.pl)



**OptiBuy**

OptiBuy Sp. z o.o.  
Jana Kazimierza 3  
01-248 Warszawa  
[www.optibuy.com](http://www.optibuy.com)  
tel. +48 22 2537456

**Marlena Kryściak-Sitkowska**

PARTNER

tel: +48 602 576 024

[marlena.krzyckiak@optibuy.com](mailto:marlena.krzyckiak@optibuy.com)

**Mariusz Krzysztoń**

MANAGER

tel: +48 502 128 312

[mariusz.krzyszton@optibuy.com](mailto:mariusz.krzyszton@optibuy.com)