

Prissättning nyckel till framgång inom MMS

Så kan operatörerna kombinera nöjda kunder med intäkter – ny rapport från Northstream

Stockholm, 10 juli 2002 – Efter den otippade succén med SMS är förhoppningarna på efterföljaren MMS enorma. Avgörande för MMS framtida framgångar är operatörernas förmåga att sätta det "optimala" priset – logiskt och rimligt för kunden och lönsamt för operatören. Det är slutsatsen i "MMS pricing challenges", en ny rapport från Northstream.

MMS kombinerar den populära kommunikationsformen från SMS samtidigt som användarna får tillgång till nya och omfattande möjligheter att kommunicera med bild och ljud.

"Trots stora förhoppningar har MMS mycket kvar att bevisa, säger Anders Lindqvist på Northstream. Operatörer och andra aktörer måste även skapa rätt förväntningar för att undvika den hausse som industrin varit känd för."

Om MMS ska bli den succé operatörer och övriga aktörer inom wireless så väl behöver, krävs att abonnenterna övertygas om nyttan och få dem att betala ett betydligt högre pris för sin mobila kommunikation. Än så länge erbjuder ungefär ett dussin mobiloperatörer i världen MMS-tjänster. Prissättningen varierar kraftigt och är oftast svåröverskådlig. För att MMS-användandet ska ta fart måste en enkel och logisk prisstruktur på plats.

I rapporten analyserar Northstream de befintliga prissättningsstrategier som skapats för det fåtal MMS-tjänster som i dag finns tillgängliga på marknaden.

Avgörande frågor kring prissättning är, enligt analysen:

- Behovet av nationella och internationella prissättningsprinciper
- De tekniska begränsningarna som finns i befintliga betalningsplattformar
- Förmågan att hantera olika betalningsmodeller för olika tjänster
- Operatörernas förmåga att erbjuda sina kunder en förmånlig och attraktiv tjänst med en logisk och enkel prisstruktur

Rapporten "MMS pricing challenges" finns tillgänglig för nedladdning i PDF-format på Northstreams hemsida, www.northstream.se.

Om Northstream

Northstream erbjuder strategisk rådgivning inom såväl teknik som affärsutvecklingsområdet till den internationella trådlösa industrin. Northstream har samlat ett multinationellt team med några av världens främsta experter och analytiker inom trådlös kommunikation. Northstream arbetar för flera av världens ledande operatörer och leverantörer, t.ex. Vodafone, AT&T, NTT DoCoMo, Mitsubishi, Ericsson, Nokia och Siemens. Northstream arbetar även för andra konsulter såsom Accenture och några av de ledande investment bankerna och finansiella institutionerna. Northstream grundades 1998 och finns i Stockholm (Sverige), Sophia Antipolis (Frankrike), Tokyo (Japan), Hong Kong (HK) och Henley on Thames (Storbritannien).

För mer information kontakta :

Tommy Ljunggren, Pressansvarig
Tel: + 46 705910064, tommy.ljunggren@northstream.se
press@northstream.se, www.northstream.se