

3G – tre nycklar till framgång

CANNES –17 februari , 2003 –Det finns ingen anledning att gråta över 3G, åtminstone inte ännu. Den pågående snabba utbyggnaden, en ökad efterfrågan på bandbredd och skärpt konkurrens driver på utvecklingen inom 3G. För att framgångsrikt utnyttja dessa positiva drivkrafter krävs att operatörerna redan nu anpassar sina strategier för en framväxande 3G-marknad. Northstream har identifierat de tre nycklarna till framtida framgångar.

– Vi ser hur etablerade aktörer senarelägger utbyggnaden av infrastrukturen för 3G samtidigt som de prioriterar utveckling och lansering av tjänster, sa Bengt Nordström, VD Northstream, idag på "Mobile Market Analysis and Forecasts", ett seminarium vid 3GSM World Congress i Cannes. – Men den snabba tillväxten för MMS, digitala bilder och andra datatjänster ökar också snabbt behovet av kapacitet och bandbredd i näten. När utmanare med stor tillgång på kapacitet kommer in på marknaden kommer prissättning av tjänster och terminaler bli ett viktigt konkurrensmedel. Northstream förutser en snabb men försiktig expansion av 3G de närmaste åren. Takten kommer att styras av följande faktorer:

- 3G befinner sig för närvarande i en snabb utbyggnadsfas i hela Västeuropa och på andra ställen i världen.
- Efterfrågan på bandbredd kommer oundvikligen att öka på grund av ett större utbud av mer innehållsrika tjänster.
- Genomförandet av 3G är en stegvis förändring som kommer att ske i takt med att användarna upptäcker och börjar använda 3G tjänster.
- Volym snarare än höga priser kommer att skapa nya intäkter för 3G aktörerna. Erfarenheten från 2G tjänster visar på små möjligheter att ytterligare öka priserna. Detta kommer att skapa ett tryck på operatörerna att vara kreativa när de skapar och marknadsför nya tjänster för att uppnå ökade volymer.

Enskilda operatörers och tjänsteleverantörers framgång kommer att avgöras av hur väl de förmår hantera följande avgörande faktorer:

- Innovationskraft –förmågan att kontinuerligt skapa attraktiva tjänster och göra ökad mobil kommunikation till en positiv och användbar upplevelse för användarna.
- Effektivitet – förmågan att hantera driftskostnader och samtidigt investera i nya tjänster.
- Kundfokus– förmågan att attrahera kunder till mobil kommunikation och nya tjänster.

– Northstream som strategisk rådgivare märker tydligt att operatörer och tillverkare idag arbetar hårt med sina 3G strategier. Det om något är lovande för framtiden, säger Bengt Nordström.

*Träffa oss i Cannes på **3GSM World Congress**, 17-21 februari 2003, hall 2, monter F57 och Hospitality Suite 301 eller besök hemsida www.northstream.se som uppdateras kontinuerligt med nyheter från utställningen.*

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 såsom Vodafone, AT&T, NTT DoCoMo, Orange, Sonera, Telia, Mitsubishi, Ericsson, Nokia och Microsoft, och några av de ledande investment bankerna och finansiella institutionerna. Northstream finns i Stockholm (Sverige), Sophia Antipolis (Frankrike) och Tokyo (Japan).

För mer information kontakta:

Tommy Ljunggren

Tel : +46 705 91 00 64, press@northstream.se