

Det mobila kontoret – vägen till GPRS intäkter

CANNES – 19 februari, 2003 – I jakten på ökade intäkter bör operatörer inrikta sig på att erbjuda affärsresenärerna ett fungerande mobilt kontor med GPRS-baserade tjänster. Med enkla medel kan denna relativt bortglömda grupp generera de välbehövliga intäkterna till operatörerna och bana vägen för 3G. I en ny rapport presenterar Northstream nycklarna till framgång för de operatörer som vill nå framgång med det mobila kontoret.

GPRS är vägen till 3G och den mobila industrins största möjlighet att locka fler användare att använda mobil datakommunikation. Två år efter att GPRS lanserats kommersiellt finns dock få exempel på lyckade GPRS baserade tjänster som går dra lärdomar från. – Affärsresenärer är en självklar målgrupp för operatörer som snabbt vill nå ökade intäkter från GPRS, säger Tommy Ljunggren, rådgivare för Northstream. – Företagskunder är oftast mottagliga för IT-lösningar som kan öka produktiviteten i det dagliga arbetet. Många företag använder redan idag Virtuella Privata Nätverk (VPN) för att via Internet få säker tillgång till e-post, Intranät och andra affärskritiska system inom organisationen. En naturlig utveckling för dessa organisationer är att utöka den möjligheten under resor med hjälp av det mobila kontoret.

De operatörer som vill skapa tjänster för ökad användning av GPRS hos mobila affärsresenärer, bör enligt Northstream ta hänsyn till följande faktorer:

Tydligt erbjudande

Det är viktigt att erbjudandet till affärsresenärerna är tydligt och lättfattligt. Kostnaden för tjänsten måste vara förutsägbar och lätt att försvara som ett prisvärt sätt att öka effektiviteten i verksamheten. Företaget måste uppleva att de har en god kontroll över kostnaderna förknippade med mobil kommunikation.

Färdigt att använda

Tjänster för det mobila kontoret kan bara bli framgångsrika om de förpackas väl och är enkla att använda. Tjänsten måste fungera direkt utan manuella inställningar och överallt där man idag kan ringa med GSM. Förinställda terminaler, automatisk konfiguration via SMS och omfattande internationell roaming är viktiga ingredienser i receptet till framgång.

Kundanpassat

Operatörer bör anpassa sina erbjudanden till skiftande behov och vara flexibla. Vissa organisationer vill exempelvis själva sköta sin egen VPN-lösning, medan andra heller låter operatören sköta detta.

Enkelt

Slutanvändarens upplevelse av att koppla upp sig med GPRS måste vara enkelt. I synnerhet bör uppkopplingen mot företagets nät vara enkelt och helst inte innehålla mer än två eller tre steg för att uppfylla kraven på enkelhet.

– I ett större perspektiv har GPRS ett stort strategiskt värde för alla inblandade genom att förbereda operatörer, användare och leverantörer av tjänster för multimedia tjänster och digitala bilder. Med det mobila kontoret, multimedia och digitala bilder förmedlat med GPRS banar operatörerna i god tid vägen för en framgångsrik 3G satsning, säger Tommy Ljunggren.

*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