

Okresowe obniżki cen na rynku telefonii komórkowej

Okresowe obniżki cen na rynku telefonii komórkowej są istotnym elementem strategii marketingowej operatorów, pozwalającym na zwiększenie konkurencyjności oraz przyciągnięcie nowych klientów. Działania tego typu polegają na czasowym zmniejszeniu cen za określone usługi, takie jak abonamenty, pakiety danych, czy rozmowy międzynarodowe. Mogą one również obejmować sprzęt, na przykład smartfony, tablety, czy routery. Operatorzy stosują takie promocje, aby wyróżnić swoją ofertę, podnieść sprzedaż w określonym okresie, a także odpowiedzieć na działania konkurencji.

Sezonowe obniżki cen są najczęściej spotykane w okresach wzmożonego popytu, takich jak święta, początek roku szkolnego, czy Black Friday. W tych momentach operatorzy starają się wykorzystać zwiększoną aktywność konsumentów, oferując im atrakcyjne warunki zakupu. Obniżki mogą być skierowane zarówno do nowych klientów, którzy podpisują umowy, jak i do obecnych użytkowników, którzy chcą przedłużyć swoje kontrakty.

Takie działania często są połączone z dodatkowymi korzyściami, na przykład zwiększeniem pakietów danych, nielimitowanymi połączeniami, czy bezpłatnym dostępem do usług streamingowych przez określony czas. Dzięki temu oferta staje się bardziej kompleksowa i atrakcyjna, co zwiększa prawdopodobieństwo jej wyboru przez klientów.

Część obniżek cen ma charakter lokalny i jest dostosowana do specyfiki rynku, na przykład w rejonach o większej konkurencji operatorzy mogą oferować bardziej agresywne promocje. Innym przykładem są obniżki skierowane do określonych grup demograficznych, takich jak studenci, osoby starsze, czy przedsiębiorcy. W ten sposób operatorzy mogą lepiej odpowiadać na potrzeby swoich klientów i budować lojalność wśród

wybranych segmentów.

Istotnym elementem okresowych obniżek cen jest ich promocja. Operatorzy wykorzystują różnorodne kanały komunikacji, takie jak reklamy telewizyjne, internetowe, czy media społecznościowe, aby dotrzeć do jak największego grona odbiorców. Często kampanie te są wspierane przez influencerów, co dodatkowo zwiększa ich zasięg i wiarygodność w oczach konsumentów.

Okresowe obniżki cen są również odpowiedzią na zmieniające się warunki rynkowe, takie jak wprowadzanie nowych technologii czy zmniejszenie kosztów infrastruktury. Dzięki temu operatorzy mogą oferować bardziej konkurencyjne ceny, jednocześnie zachowując rentowność swoich działań. To narzędzie, które pozwala nie tylko zwiększyć sprzedaż w krótkim okresie, ale także poprawić wizerunek marki jako dostawcy przystępnych cenowo i wysokiej jakości usług.

Wprowadzenie czasowych obniżek cen wymaga jednak precyzyjnego planowania. Zbyt częste promocje mogą wpłynąć negatywnie na postrzeganie wartości standardowej oferty, podczas gdy zbyt rzadkie mogą sprawić, że operator zostanie w tyle za konkurencją. Dlatego kluczowe jest znalezienie odpowiedniej równowagi między atrakcyjnością obniżek a utrzymaniem stabilności finansowej i wizerunkowej firmy.

Wyciąg z regulaminu promocji „Sagem MC835” (PLUS GSM) [www.plusgsm.pl]

Promocja „Sagem MC 835” obejmuje osoby, które w czasie jej trwania zawrą z Polkomtel S.A. umowę o świadczenie usług telekomunikacyjnych w sieci Plus GSM (dalej zwaną „Umową”), stając się Klientem w myśl „Regulaminu świadczenia usług telekomunikacyjnych przez Polkomtel S.A.” i jednocześnie kupią w Polkomtel S.A. lub u Autoryzowanego Przedstawiciela Plus GSM telefon wraz z kartą SIM po cenie promocyjnej. Aparaty telefoniczne z kartą SIM oferowane przez Polkomtel S.A. lub

Autoryzowanych Przedstawicieli Plus GSM stanowi niepodzielny Zestaw, oferowany po cenie promocyjnej – poszczególne jego części nie są przedmiotem Promocji.

Promocyjna cena netto Zestawu wynosi:

199,00 zł + VAT i składa się z:

opłaty aktywacyjnej: 100,00 zł + VAT

telefonu Sagem MC 835 wraz z ładowarką stołową w cenie 99,00 zł + VAT

Cena netto wyżej wymienionego aparatu telefonicznego wraz z kartą SIM, oferowanego na zasadach ogólnych wynosi:

1199,00 zł + VAT i składa się z:

opłaty aktywacyjnej: 500,00 zł + VAT

telefonu Sagem MC 835 wraz z ładowarką stołową w cenie 699,00 zł + VAT

Promocja „Sagem MC 835” trwa od 20 października 1999 i jest ograniczona liczbą Zestawów. Promocja kończy się z chwilą wyczerpania liczby Zestawów, jednakże nie później niż 7 listopada 1999 roku.

Polkomtel S.A. zastrzega, iż w ciągu dwudziestu czterech miesięcy od dnia zawarcia Umowy na warunkach W Promocji „Sagem MC 835”:

- w miejsce klienta nie może wstąpić osoba trzecia,
- klient nie może zawiesić świadczenia usługi,
- klient nie może rozwiązać Umowy.

Klient nabywający Zestaw promocyjny może wybrać jedną z sześciu taryf: Plus Relaks, Plus Echo, Plus Akcja, Plus Partner, Plus Firma, Plus Master.

W Promocji „Sagem MC 835” sprzedawane są tylko i wyłącznie karty wstępnie aktywowane z przydzielonymi numerami telefonów. W przypadku gdy Klient wyrazi chęć zmiany numeru, opłata za tę usługę wynosi 50,00 złotych + VAT. Kwotą tą Klient zostanie obciążony w najbliższym rachunku za usługi telekomunikacyjne.

W powyższym przykładzie należy zauważyć, że operator oferując możliwość bardzo korzystnego zakupu telefonu wraz z aktywacją zabezpiecza się umową abonencką, w myśl której klient musi pozostać wierny danej sieci przez okres dwóch lat. Takie postępowanie jest bardzo charakterystyczne na polskim rynku telefonii komórkowej. Te zabezpieczenie istnieje u każdego operatora i obok obniżki ceny telefonu jest podstawą każdej promocji. W przypadku kiedy klient zechce zrezygnować z usług operatora jest zmuszony do wniesienia umownej opłaty karnej, jako konsekwencji zerwania umowy.

W niżej zaprezentowanych dwóch przykładach zaprezentowanych przykładach wykorzystano omówione wyżej zasady

Wyciąg z regulaminu promocji „ANGORA III” [www.plusgsm.pl]

Promocja „Angora III” obejmuje osoby, które w czasie jej trwania zawrą z Polkomtel S.A. umowę o świadczenie usług telekomunikacyjnych w sieci Plus GSM (dalej zwaną „Umową”), stając się Klientem w myśl „Regulaminu świadczenia usług telekomunikacyjnych przez Polkomtel S.A.” albo zawrą z Polkomtel S.A. Umowę i jednocześnie kupią w Polkomtel S.A. lub u Autoryzowanego Przedstawiciela Plus GSM telefon w cenie promocyjnej.

Aparat telefoniczny oferowany przez Polkomtel S.A. lub Autoryzowanych Przedstawicieli Plus GSM oferowane po cenie promocyjnej stanowi niepodzielny Zestaw z kartą SIM i samodzielnie nie są przedmiotem Promocji.

Promocyjna cena Zestawów wynosi odpowiednio:

Zestaw 1: 614,00 zł + VAT składający się z:

opłaty aktywacyjnej: 15,00 zł + VAT

telefonu Nokia 8210 cenie 599,00 zł + VAT

Opłata aktywacyjna, w wysokości 15,00 zł, płacona jest wraz z pierwszym rachunkiem telefonicznym.

Cena wyżej wymienionego aparatu telefonicznego wraz z aktywacją oferowanych na zasadach ogólnych wynosi:

Zestaw 1: 2199,00 zł + VAT składający się z:

opłaty aktywacyjnej: 100,00 zł + VAT

telefonu Nokia 8210 w cenie 2099,00 zł + VAT

Promocja „Angora III” trwa od 8 marca 2001 i jest ograniczona liczbą Zestawów. Promocja kończy się z chwilą wyczerpania liczby Zestawów, jednakże nie później niż 8 kwietnia 2001 roku.

W Promocji „Angora III” oferowane są tylko i wyłącznie karty wstępnie aktywowane z przydzielonymi numerami telefonów. W przypadku gdy Klient wyrazi chęć zmiany numeru, opłata za tę usługę wynosi 50,00 złotych + VAT. Kwotą tą Klient zostanie obciążony w najbliższym rachunku za usługi telekomunikacyjne.

Wyciąg z regulaminu promocji „SALVADOR II”

Promocja „SALVADOR II” obejmuje osoby, które dokonają zakupu aparatu telefonicznego typu ERICSSON T10s w cenie 1 PLN netto oraz aktywacji karty SIM w sieci Plus GSM w cenie 15 PLN netto oraz otrzymają perfumy z gamy Salvador II Dali 50 ml.

Wyżej oznaczony aparat telefoniczny wraz z kartą SIM sieci Plus GSM i perfumami stanowi niepodzielny zestaw, zwany dalej zestawem, oferowany po cenie promocyjnej. Poszczególne jego części nie są przedmiotem Promocji.

Opłata aktywacyjna, w wysokości 15,00 zł, płaćta jest wraz z pierwszym rachunkiem telefonicznym.

Cena wyżej wymienionego aparatu telefonicznego wraz z aktywacją oferowanych na zasadach ogólnych wynosi:

Zestaw: 849,00 zł + VAT składający się z:

opłaty aktywacyjnej: 100,00 zł + VAT

telefonu Ericsson T10s w cenie 749,00 zł + VAT

Promocja „Salvador II” trwa od 7 marca 2001 i jest ograniczona liczbą Zestawów. Promocja kończy się z chwilą wyczerpania liczby Zestawów, jednakże nie później niż 31 marca 2001 roku.

W promocji SZANSA II wprowadzono dodatkowo zróżnicowanie cenowe kosztów aktywacji ze względu na wybrany plan taryfowy. Klient decydując się na droższy abonament, korzysta z tańszej aktywacji. Cena aparatu jest pozostaje identyczna.

Wyciąg z regulaminu promocji „SZANSA II” [W. Hołubowicz, M. Szwabe, GSM, ależ to proste, wyd. internetowe, www.gsm.pl]

Promocja „Szansa II” obejmuje osoby, które w czasie jej trwania zawrą z Polkomtel S.A. Umowę i jednocześnie kupią u Autoryzowanego Przedstawiciela Plus GSM telefon w cenie promocyjnej.

Aparaty telefoniczne oferowane przez Autoryzowanych Przedstawicieli Plus GSM oferowane po cenie promocyjnej stanowią niepodzielne Zestawy z kartami SIM i samodzielnie nie są przedmiotem Promocji.

Promocyjna cena Zestawów wynosi odpowiednio:

Zestaw 1:

Z aktywacją w taryfie wybranej spośród taryf Często i jednoczesnym wyborze planu „Sami Swoi za 5gr” : 55,00 zł + VAT składający się z:

opłaty aktywacyjnej: 50,00 zł + VAT

telefonu Ericsson A1018 w cenie 5,00 zł + VAT

Z aktywacją w taryfie wybranej spośród taryf Czasami, Często lub Non Stop: 20 zł + VAT składający się z:

opłaty aktywacyjnej: 15,00 zł + VAT

telefonu Ericsson A1018 w cenie 5,00 zł + VAT

Zestaw 2:

Z aktywacją w taryfie wybranej spośród taryf Często i jednoczesnym wyborze planu „Sami Swoi za 5gr”: 55,00 zł + VAT składający się z:

opłaty aktywacyjnej: 50,00 zł + VAT

telefonu Motorola M3888 w cenie 5,00 zł + VAT

Z aktywacją w taryfie wybranej spośród taryf Czasami, Często lub Non Stop: 20,00 zł + VAT składający się z:

opłaty aktywacyjnej: 15,00 zł + VAT

telefonu Motorola M3888 w cenie 5,00 zł + VAT

Klient nabywający Zestaw promocyjny albo zawierający jedynie Umowę może wybrać jedną z taryf dostępnych w taryfach: Czasami, Często, Non Stop.

Abonenci, którzy wybiorą aktywację w taryfie spośród taryf Często, mogą dodatkowo wybrać plan „Sami Swoi za 5gr” z obniżonymi opłatami za połączenia z wybranymi (co najwyżej 3) numerami. Z obniżonych opłat promocyjnych abonenci mogą korzystać przez okres 12 miesięcy od daty aktywacji. Opłata miesięczna za jeden numer w planie „Sami Swoi za 5gr” wynosi 2,00 zł + VAT.

Opłaty promocyjne w planie „Sami Swoi za 5gr” obejmują

połączenia w godzinach szczytu oraz poza godzinami szczytu i w nocy, niezależnie od dnia tygodnia.

Po okresie promocyjnym wybrane przez klienta numery stają się numerami w usłudze Sami Swoi. Opłaty za usługę Sami Swoi będą zgodnie z obowiązującym cennikiem usług telekomunikacyjnych w sieci Plus GSM. Po okresie promocyjnym usługa Sami Swoi może być deaktywowana na życzenie abonenta, zgodnie z cennikiem usług telekomunikacyjnych w sieci Plus GSM.

W okresie od dnia 04.06.2001 do wyczerpania zapasów zestawów objętych niniejszą promocją, jednakże nie dłużej niż do dnia 15.08.2001 (włącznie), PTC, operator sieci Era oferuje:

- abonament już 19,90 zł 20 darmowych minut co miesiąc i 20 darmowych SMS-ów
- piłka nożna w prezencie!!! od sieci Era Głównego Sponsora I Reprezentacji Polski w piłce nożnej
- Najtańsze ceny telefonów: Nokia 3310 tylko 19,00, Siemens M35i za 19,00, Ericsson R320s za 1 zł

W promocji dostępne są taryfy: Na wakacje, Moja, Moja 10, Moja 45, Moja 100, Biznes 10, Biznes 45, Biznes 100, Biznes 220. Abonent, który skorzysta z promocji i zawrze z PTC Umowę o Świadczenie Usług Telekomunikacyjnych na czas oznaczony 24 miesiące może wybrać promocyjną taryfę „Na wakacje”.

Wybierając promocyjną taryfę, Abonent korzysta do 30.09.2001 z promocyjnych opłat.

Minuty i SMSy zawarte w abonamencie są naliczane zgodnie z cennikiem usług telekomunikacyjnych PTC. Opłaty za połączenia, inne usługi podstawowe i dodatkowe w promocyjnej taryfie, które nie zostały wymienione w tabeli powyżej, są dostępne w zakresie i według stawek obowiązujących w taryfie Moja.

Od dnia 01.10.2001 Abonentów, którzy wybrali promocyjną taryfę, będzie obowiązywać taryfa Moja 10 z Cennika Usług

Telekomunikacyjnych PTC.

W przypadku zmiany promocyjnej taryfy na inną oferowaną przez PTC, zawieszenia karty SIM z powodu braku płatności lub rezygnacji, Abonent traci prawo do promocyjnej taryfy. Cesja nie powoduje utraty prawa do promocyjnych zasad naliczania opłat. Promocyjnej taryfy nie można łączyć z innymi promocjami sieci Era.

Podstawą nabycia aparatów telefonicznych objętych niniejszą promocją w autoryzowanym punkcie sprzedaży Era jest umowa sprzedaży zawarta pomiędzy osobą korzystającą z promocji, a autoryzowanym dealerem sieci Era.

W wyżej opisanej Promocji Wakacyjnej oprócz atrakcyjnej ceny aparatu kupujący otrzymuje również atrakcyjną taryfę wakacyjną. W jej ramach, to znaczy w ramach abonamentu dostaje 20 minut na rozmowy oraz 20 krótkich wiadomości tekstowych. Ponadto jako specjalny prezent dostaje piłkę. W tym przypadku operator niemalże obsypuje nowego abonenta prezentami, żeby tylko skłonić go do podjęcia współpracy, to znaczy do podpisania umowy abonenckiej. Na uwagę zasługuje również przekaz reklamowy zawarty na prezentowanej wyżej reklamie. Obok nazwy nie występuje informacja, że tak korzystne opłaty abonamentowe obowiązywać będą tylko do końca września. Aby się tego dowiedzieć, trzeba bacznie zapoznać się z umową, co niestety w polskich realiach zdarza się rzadko.

Promocja „Złotówka za godzinę” w sieci Era [www.eragsm.pl]

W tej promocji operator zdecydował się skierować działania w stronę osób, które potrzebują ze sobą stałego kontaktu. Obok niskiej opłaty aktywacyjnej i ceny aparatu zaproponował praktycznie darmowe połączenie z jednym numerem telefonu. Oprócz tego nowy abonent otrzymał książkę „Odtajniony kod SMS-owy”.

Dodawanie gadżetu, bądź książki, jako czegoś ekstra do aktywacji i telefonu jest działaniem, które co jakiś czas towarzyszy ofertom operatorów. W jednej z wcześniejszych promocji dodawano przewodnik „Polska na weekend”, a w promocji związanej z systemem pre paid futerały na telefony. Zaś w chwili wprowadzenia zakazu prowadzenia rozmów w trakcie prowadzenia samochodu często dodawane były zestawy słuchawkowe.

Ten styl najlepiej obrazuje poniższa promocja.

Promocja Wakacyjna sieci Era GSM – nowatorskie podejście do deszczowego lata [www.eragsm.pl]

Połączeniem nowatorstwa i atrakcyjnych propozycji dla nowych abonentów jest Promocja Wakacyjna, która potrwa do 15 sierpnia 2000 roku. Atrakcyjność promocji polega przede wszystkim na oferowaniu 22 zestawów z telefonami najlepszych światowych producentów, których ceny są stałe, niezależnie od wybranej taryfy. Co więcej, z okazji ostatnich wakacji w tym milenium, Era GSM przygotowała promocyjną Taryfę Wakacyjną.

Każda osoba, która zdecyduje się na zakup telefonów Alcatel One Touch Club db i Alcatel One Touch Easy db, otrzyma w prezencie modne i szalenie praktyczne wodoodporne etui firmy Aquapack na swój telefon!

Promocja **Pakiet XL – wolność, młodość, rozmowność z Era GSM**, jest natomiast przykładem połączenia wyżej opisywanych działań w jedno – można rzec kompleksowe.

Kupując Pakiet XL klient otrzymywał: telefon Alcatel One Touch Easy Hands Free z wbudowanym zestawem głośno mówiącym i dodatkową baterią wibracyjną, oraz Zestaw XL, w którego skład wchodziły:

– nowa usługa Eranet za jedynie 1 PLN netto miesięcznie (do 30.09.99 r.)

- tańsze o 50% przesyłanie krótkich wiadomości tekstowych SMS (do 30.09.99 r.)
- jednorazowa aktywacja Poczty Elektronicznej za 10 PLN netto.

Era Dwoje we dwoje – to promocja okolicznościowa. Operator korzystając z nadchodzącego święta zakochanych rozpoczął promocję w ramach, której za symboliczną złotówkę dostępny był telefon i aktywacja, a ponadto do końca roku z wybraną osobą posiadającą telefon w sieci era nowy abonent może rozmawiać do końca roku o 99% taniej.

W ramach walentynkowej promocji klienci, którzy kupili aparat Nokia 3210 dostali dodatkowo kolorową obudowę. Do zestawu z Philipsem Ozeo dołączana była suszarka do włosów Philips.

Sieć Era oferuje nowe atrakcyjne taryfy dla klientów indywidualnych – Moja, Moja 10, Moja 45 i Moja 100. Niezwykle korzystne są również taryfy dla klientów biznesowych – Biznes 10, Biznes 45, Biznes 100 oraz Biznes 220. Od czterech miesięcy taryfy Ery należą do najbardziej korzystnych na rynku. Uproszczenie, czyli m.in. brak podziału na rozmowy wewnątrz i na zewnątrz sieci, wydłużenie czasu w ramach godzin poza szczytem.

Ogólnie rzecz biorąc działania aktywizacji sprzedaży prowadzone przez operatorów sieci telefonii komórkowej można podzielić na dwie grupy: odbiorców indywidualnych – osoby fizyczne (działania przedstawiono powyżej) oraz odbiorców biznesowych – czyli firmy i przedsiębiorstwa. Z myślą o tych ostatnich przeprowadzono następujące akcje promocyjne.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.