

Tytuł: **Gazeta Wyborcza**
Data: 01-07-2008
Wydanie: 152
Częstotliwość: dziennik
Zasięg: ogólnokrajowa
Strona: 27

Jak zmniejszyć rachunki telefoniczne

Jak zmniejszyć rachunki telefoniczne

•• **Na rozmowach telefonicznych przedsiębiorca może zaoszczędzić dziesiątki tysięcy złotych rocznie.**

Od czego powinien zacząć przedsiębiorca, który nie chce przepłacać? - Przede wszystkim powinien przeanalizować, jakie połączenia wykonują jego pracownicy, czy są to połączenia na telefony komórkowe, czy stacjonarne, czy dzwonią przede wszystkim do innych pracowników, czy do klientów, za granicę, czy na terenie kraju itd. Następnie przyjrzeć się ponoszonym kosztom, wykupionym usługom i taryfom - mówi Mateusz Antoszewski z Alma Consulting Group Polska, firmy, która zajmuje się zmniejszaniem kosztów funkcjonowania firm.

Po analizie bardzo często okazuje się, że spółka płaci za usługi wykupione wiele lat temu, z których obecnie w ogóle nie korzysta lub robi to sporadycznie. Przykładem jest poczta głosowa, na którą klienci rzadko się nagrywają. Często okazuje się też, że przedsiębiorca niepotrzebnie płaci za darmowe minuty, które nie są w pełni wykorzystywane, albo za łącze in-

ternetowe o przepustowości 6 Mb/s, podczas gdy wystarczy 1 Mb/s. Nieraz duże koszty przynoszą nowoczesne rozwiązania techniczne np. okazuje się, że mimo zainstalowanej droższej linii cyfrowej pracownicy nadal korzystają tylko z funkcji analogowej. - Zbędnym wydatkiem może być również zbyt częsty zakup nowych wersji oprogramowania.

Kup centrale

Kiedy już firma znajdzie powody zbędnych wydatków, powinna negocjować umowy z operatorami lub wynająć doradcę specjalizującego się w usługach telekomunikacyjnych. Ważne, żeby oferta została dostosowana do rzeczywistych potrzeb - np. jeśli pracownicy wykonują mało połączeń wychodzących, najlepszym rozwiązaniem jest najtańszy abonament. Warto nie przywiązywać się do jednego operatora, przejrzeć ofertę wszystkich i próbować negocjować z kilkoma dostawcami. Pomocą są przeglądarki internetowe, np. www.etelefon.pl, www.voiper.pl, www.opselector.pl. Należy zwrócić uwagę na stawki za abonament, mi-

nuty, aktywację, pakiety dla biznesu. - Trzeba przy tym uważać na różne pułapki. Ostrożnie należy podchodzić do oferowanych promocji. Bardzo tani abonament przez rok, później może być dwa razy droższy i zupełnie niekonkurencyjny w stosunku do abonamentu u operatora, który akurat promocji nie proponuje - przestrzega Marek Suchowski, dyrektor OpSelector, porównywarki operatorów telekomunikacyjnych.

Firma nie musi podpisywać umowy wyłącznie z jednym operatorem. Może ograniczać koszty przez przekierowywanie połączeń w ramach najkorzystniejszych taryf. Potrzebna do tego jest cyfrowa centrala telefoniczna. Średniej klasy centrala dla 50 osób to koszt kilkunastu tysięcy złotych. Warto jednak zainwestować. Centrale automatycznie wybierają najtańszą ścieżkę połączenia w zależności od kierunku połączenia czy nawet pory rozmowy.

Rozmawiaj przez internet

Alternatywą dla telefonów stacjonarnych i komórkowych jest telefonia internetowa (VoIP). Już po wstępnym porów-

naniu cenników można się przekonać, że oszczędności mogą być spore. Operatorzy internetowi mają niższe stawki za połączenia, sekundowe naliczanie, darmowe rozmowy w sieci, przedsiębiorca otrzymuje billingi online, faks można wysłać z komputera. Co ważne, oferują również pakiety dla biznesu.

Telefonia internetowa nie oznacza przywiązania pracownika do komputera. Można z niej korzystać dzięki telefonom komórkowym wyposażonym w szerokopasmowy dostęp do internetu w technologii WiFi, UMTS lub UMA. Jeszcze do niedawna z telefonii internetowej nie mogła korzystać firma usługowa, której praca polega przede wszystkim na stałym kontakcie telefonicznym z klientami. Wszystko z powodu kiepskiej jakości połączeń. - Teraz jednak, jeśli wybierzemy dobrych operatorów, np. FreecoNet, Halo, Actio, problem znika - mówi Suchowski.

Jeśli przedsiębiorca nie jest przekonany do telefonii internetowej, może wykupić część numerów u operatorów komórkowych czy analogowych, a część u internetowych. ◉

SYLWIA ŚMIGIEL