

O PLAY

maj 2012

PLAY



## Wstęp

### Udziałowcy PLAY

50,3%

Panos Germanos  
Olympia  
Development

49,7%

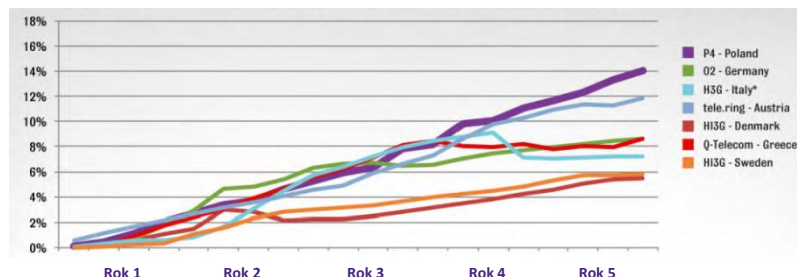
Thor Bjorgolfsson  
Novator

PLAY jako unikalny przykład prywatnej  
inwestycji na dużym rynku

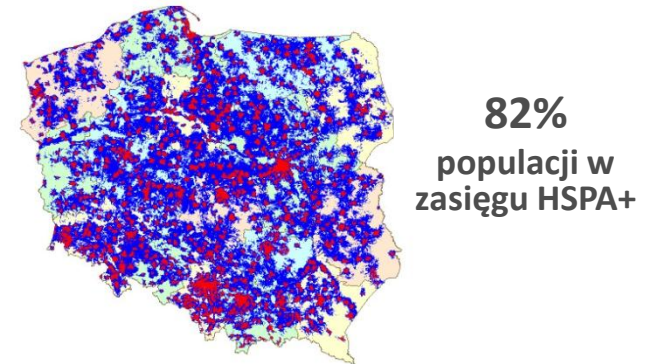
### Wyjątkowy wzrost przy późnym wejściu na dojrzały rynek



### PLAY jest liderem wśród operatorów późno-wchodzących



### PLAY posiada największą sieć HSPA+ w Polsce



Pokrycie geograficzne PLAY jest 4-krotnie większe  
w porównaniu do operatorów zasiedziałych

PLAY



### Najszybciej rosnący operator komórkowy w Polsce – status grudzień 2011

|                               |                                                                                                                                          |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Komercyjny start</b>       | ■ 16 marca 2007                                                                                                                          |
| <b>Baza klientów</b>          | ■ 7,4 miliona (44% postpaid/ 56% prepaid)                                                                                                |
| <b>Przychody</b>              | ■ 2,67 miliarda PLN                                                                                                                      |
| <b>Sieć sprzedaży</b>         | ■ Ponad 1000 sklepów własnych i dilerskich (największy odsetek sklepów własnych wśród operatorów)<br>■ 45 000 punktów sprzedaży pre-paid |
| <b>Zatrudnienie</b>           | ■ 2 338 pracowników<br>■ 6 000 – licząc podwykonawców pracujących wyłącznie dla PLAY                                                     |
| <b>Zasięg PLAY</b>            | ■ Klienci PLAY korzystają z zasięgu 3 sieci komórkowych                                                                                  |
| <b>Ranking polskich marek</b> | ■ Rzeczpospolita 14.12.2011<br>■ Awans na 2 miejsce (pod względem mocy) i 10 (wartości)                                                  |



- Własna sieć radiowa – oparta na dwóch częstotliwościach
- 900 MHz
  - 2G (GSM / GPRS / EDGE)
    - > 88% pokrycie populacji
    - 2677 stacji bazowych
  - 3G (UMTS / HSPA+)
    - > 37% pokrycie populacji
    - 647 stacji bazowych
- 2.1 GHz
  - 3G (UMTS / HSPA+)
    - > 65% pokrycie populacji
    - 3610 stacji bazowych
- Sieć UMTS (HSPA+): > 81% pokrycie populacji

**Dzięki umowom roamingu krajowego klienci PLAY jako jedyni w Polsce korzystają z unikalnej możliwości zasięgu 3 sieci**





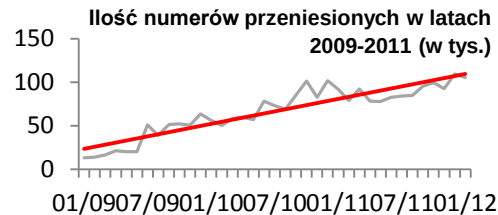
## Jesteśmy autorem pro-konkurencyjnych działań trwale zmieniających rynek

### Inicjator spadku cen połączeń

*W latach 2005-2011 ceny połączeń głosowych spadły o ok. 46%  
(źródło: raport UKE)*

- 49 groszy w 2007 r.
- 29 groszy PLAY Fresh w 2009 r.
- Stan Darmowy

### Wolność wyboru – uproszczone MNP



- 70% osób przenoszących numer w 2011 wybrało ofertę PLAY

### Lider w mobilnym dostępie do Internetu szerokopasmowego

*Internet mobilny przestał być luksusem*

- PLAY jako pierwszy wprowadził dostępną cenowo ofertę 45 PLN/ 5 GB 2009 r.
- Milion klientów mobilnego Internetu szerokopasmowego w PLAY w 2011 r.

### “Smartfonizacja”



- PLAY upowszechnia smartfony w Polsce
- Smartfony stanowią 70% sprzedaży PLAY w I kwartale 2012r.

### Pierwsza w Polsce ryczałtowa oferta



Nielimitowane rozmowy i SMS-y do czterech sieci w abonamencie za 79 zł

PLAY

Dofinansowanie świadczone przez UKE dla sieci komórkowych. Abonament 79 zł przy umowie bez telefonu i elektronicznej fakturze dla przenoszących numer z Orange, Plus lub T-Mobile z oferty i faktury.

- Konkurencja natychmiast powieliła pomysł, z korzyścią dla konsumentów

PLAY



**Inicjujemy bądź wspieramy działania promujące Polskę jako jeden z najbardziej innowacyjnych i konkurencyjnych rynków w Europie**



- Jesteśmy aktywnym uczestnikiem bieżących, międzynarodowych debat dotyczących regulacji i kształtowania rynku telekomunikacyjnego w Europie



- W 2011 r. byliśmy partnerem Ministerstwa Infrastruktury w organizacji Pawilonu Narodowego podczas targów ITU Telecom World w Genewie
- W maju 2012 r. wspieraliśmy organizację MAiC/ ITU High Development Forum





# PLAY stale rozwija swoją ofertę




**FORMUŁA 4.0**

**Nielimitowane SMS-y do czterech sieci za 10 zł miesięcznie**

**PLAY fresh**

Pakiet niedostępny w opcji „Darmowe Rozmowy i SMS-y w Play” oraz „Darmowe SMS-y do wszystkich sieci”. Szczegóły na [www.play.pl](http://www.play.pl)




**Play dla Firm**

**FORMUŁA 4.0**

- ☒ Orange
- ☒ T-Mobile
- ☒ Plus
- ☒ PLAY

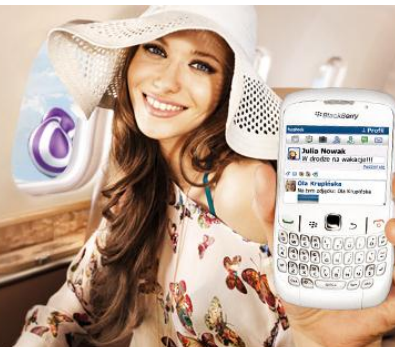
**+ STACJONARNE**

**Nielimitowane SMS-y, rozmowy do czterech sieci i na stacjonarne za 65 zł**

**PLAY Dla Firm**

Dotyczy krajowych standardowych rozmów i SMS-ów. Abonament 65 zł netto w umowie bez telefonu. Szczegóły na [www.playdlafirm.pl](http://www.playdlafirm.pl)

**All Inclusive BlackBerry**



Lubię to! 431



**FORMUŁA 4.0**

- ☒ Orange
- ☒ T-Mobile
- ☒ Plus
- ☒ PLAY

**Nielimitowane rozmowy i SMS-y do czterech sieci w abonamencie za 79 zł**

**PLAY**

Dotyczy krajowych rozmów i SMS-ów do sieci komórkowych. Abonament 79 zł przy umowie bez telefonu i z elektroniczną fakturą dla przenoszących numer z Orange, Plus lub T-Mobile z oferty z fakturą.

**Play Online All Inclusive z netbookiem dla Abonentów**



Lubię to! 19

**PLAY**



## Indywidualna oferta Postpaid

**Porównaj ofertę  
z konkurencją**



SPRAWDŹ!

## Prepaid (Play Fresh)



**PLAY fresh**  
NA KARTĘ

## Internet szerokopasmowy (Play Online)

**Play Online**  
dla abonentów  
**10GB za 45zł**  
miesięcznie



SPRAWDŹ!

## Mix (Play Mixtura)

ODBIERZ SAMSUNGA AVILA GPS ZA **1 zł**  
**Z NAWIGACJĄ  
W PREZENCIE**



SPRAWDŹ!





## PULS BIZNESU, 29.02.2012

# P4 rośnie w komórkach kosztem konkurencji

Główni gracze borykają się ze stagnacją, a Play zdobywa rynek. Nie cichną plotki o planach sprzedaży operatora



m.wierchowska@pb.pl • 22-333-99-99

Ubiegły rok był trudny dla operatorów komórkowych. Można go określić słowem – stagnacja. Ale nie w P4, operatorze sieci Play. Spółka powiększyła bazę klientów o 37 proc., do 7,8 mln. Liczba kart SIM wzrosła w 2012 r. o 7 proc., do 50,7 mln. Aż 70 proc. osób przenoszących numer wybrało operatora sieci Play – twierdzi spółka.

– Mammy już 14 proc. udziałów w rynku – cieszy się Jorgen Bang-Jensen, prezes operatora sieci Play.

Co ważne, prawie połowa (44 proc.) to klienci abonamentowi, bardziej przewidywalni i opłacalni dla operatora niż klienci kart prepaid.

## Spektakularny wzrost rentowności

Play, który przez lata przyciągał klientów niskimi cenami, w ostatnich miesiącach zmienił strategię i koncentruje się na poprawie rentowności. Spółka pokazała wczoraj spektakularny wzrost – EBITDA prawie podwoiła się w ciągu roku do 874 mln zł. To dało 32-procentową rentowność w branży, gdzie skala działalności bezpośrednio przekłada się na zysk. Dla porównania Orange, najszlachetniejszy pod względem EBITDA z wielkiej trójki operatorów, miał w ubiegłym roku prawie 30-procentową rentowność. Operator sieci T-Mobile – 36-procentową.

– Ten wynik cieszy nas również dlatego, że cały czas inwestujemy w znanie klienta – mówi Jorgen Bang-Jensen.

Przychody Playa wzrosły o 33 proc., do 2,67 mld zł. Dla porównania – Orange stracił 0,1 proc., a T-Mobile – 2,3 proc.

– W Europie przychody operatorów spadają w całej Europie z powodu spadających MTR [stawek rozliczeń między operatorami – red.]. Gdyby nie to, nasze przychody byłyby wyższe o 250 mln zł – mówi Jorgen Bang-Jensen.

Spółka podała też, że miała 1 mln użytkowników mobilnego internetu po wzroście o 42 proc. rok do roku i 530 tys. klientów biznesowych (wzrost o 79 proc.).

Play nie podaje prognoz finansowych.

– W tym roku będziemy dbać o rentowność jeszcze bardziej niż w ubiegłym – mówi jedynie Jorgen Bang-Jensen, prognozując, że cały rynek wzrośnie o 2 proc.

Operator sieci Play powoli spłaca dług – spółka zyskała kilka lat temu 640 mln EUR linii kredytowej z China Development Bank. W ubiegłym roku zaciągnęła dodatkowe zobowiązania w polskich bankach, choć nie podaje ich wysokości.

– Na koniec ubiegłego roku nasze zadłużenie netto spadło poniżej 500 mln EUR. W tym roku spłacimy 100 mln EUR zobowiązań – mówi Jorgen Bang-Jensen.

## Pogłoski o sprzedaży

W branży nie cichną pogłoski o tym, że właściciele operatora sieci Play od czasu do czasu wychodzą na rynek, testując możliwości sprzedaży spółki. Podobno

ostatnia taka prezentacja miała miejsce w ubiegłym roku. Mówi się, że właściciele Playa zwrócili się do operatorów z krajów skandynawskich, ale też do właścicieli operatorów sieci T-Mobile i Plus. Zawsze jest ten sam problem – zaporowa dla potencjalnych nabywców cena, jakiej oczekują właściciele Playa, czyli fundusze Tollerton i Novator.

– Żadne rozmowy się nie toczą – mówi Zygmunt Solorz-Żak, kontrolujący Plusa.

– Jesteśmy w pełni zaangażowani w sprawy związane z rynkiem indyjskim, gdzie regulator odebrał kilku operatorom częstotliwości. Nie rozważamy w tym momencie żadnych akwizycji – mówi Tor Odland z Telenora.

Z informacji „PB” wynika, że akwizycja Playa nie jest zainteresowane ani Telefónica, ani TeliSonera, kolejni naturalni potencjalni inwestorzy dla operatora, którzy przyglądali się w ubiegłym roku potencjalnej akwizycji Plusa.

– Nie jesteśmy na sprzedaż – ucina Jorgen Bang-Jensen.

► **PLAY Z VIRGIN:** Na rynku sporo się ostatnio mówi, że Play może umożliwić wejście do Polski Virgin Mobile jako wirtualnego operatora. Jorgen Bang-Jensen, prezes Playa, wymijająco odpowiada, że jego spółka rozmawia z 9-10 potencjalnymi partnerami w sprawie współpracy hurtowej i nie wie, czy właściciel marki Virgin jest wśród nich. [FOT. MW]



# Play ma prawie 5 lat i ponad 7 mln klientów

► **Play goni konkurentów.** Wczoraj podczas targów komórkowych w Barcelonie operator ogłosił, że ma już ponad 7 mln klientów.

– Kryzys, konkurencja, stagnacja, a my rośniemy – śmieje się Jorgen Bang-Jensen, prezes P4, spółki będącej operatorem Playa. Firma już po raz drugi z rzędu ogłosiła swoje najważniejsze wyniki podczas Mobile World Congress, jednej z najważniejszych imprez poświęconych branży komórkowej.

Radość prezesa jest uzasadniona. W marcu minie pięć lat od chwili komercyjnego uruchomienia sieci. Zmiany w firmie i na rynku widać jak na dłoni. W 2007 r. rynek podzielony był równo pomiędzy trzech graczy, dziś trudno nie liczyć się z czwartym konkurentem. O ile największe gracze mają po blisko 14 mln klientów, o tyle Play na koniec 2011 r. miał dokładnie 7,076 mln klientów, co daje mu 14-proc. udział w polskim rynku mobilnym. Oznacza to także ponad 37-proc. wzrost liczby klientów w porównaniu z rokiem 2010. Tak szybko przyrost Play notuje m.in. dlatego, że to właśnie do niego przyciąga aż 70 proc. klientów opuszczających inne sieci. 44 proc. klientów Playa ma usługi abonamentowe, a 56 proc. – usługi prepaid.

Play jest ponadto liderem rynku mobilnego internetu w Polsce. Jak podał na wczorajszej konferencji, ma już ponad milion klientów usług Play Online. W stosunku do roku 2010 r. liczba użytkowników wzrosła o 42 proc.

Nie dziwi to prezesa spółki.

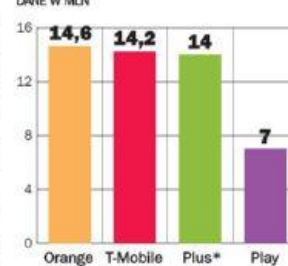
– Transmisja danych to usługa, z której klienci Play korzystają najchętniej – zaznacza Bang-Jensen.

Nie dziwnego, że Play stawia na tę usługę. Przez wiele lat głównym problemem dla osób chcących korzystać z internetu w Play był niedostateczny zasięg. Jak przekonywali przedstawiciele operatora, to już przeszłość – obecnie sieć szybkiego mobilnego internetu HSPA+ (Play nazywa ją 4G) jest już dostępna dla 80 proc. mieszkańców naszego kraju.

To internet pozwolił Playowi zaistnieć. Jeszcze w połowie 2008 r. za dostęp do sieci z dobrym limitem

## ILU KLIENTÓW MAJĄ SIECI KOMÓRKOWE

DANE W MLN



\*DANE ZA III KW. 2011 R.  
© GAZETA WYBORCZA ZŹRÓDŁO: SPÓŁNY

przesyłania danych (np. 5 GB) zapłacić musieliśmy ponad 100 zł. Play wszedł z ceną 45 zł za 5 GB, a w ślad za nim poszli inni. Jak obliczył operator, dzięki jego działaniom polscy konsumenci zaoszczędzili do tej pory 19 mld zł.

Play chce też odgrywać większą rolę jako dostawca usług telekomunikacyjnych dla firm. W zeszłym roku miał 530 tys. klientów biznesowych – to wzrost o 79 proc. w stosunku do roku 2010.

Wszystko to przekłada się na wyniki finansowe operatora. Przychody spółki w 2011 r. wzrosły o ponad 33 proc., do poziomu 2,7 mld zł. To jednak wciąż znacznie mniej od konkurentów – dla porównania Centertel, operator sieci Orange, osiągnął w tym samym czasie wynik 77 mld zł. Wynik EBITDA Playa wyniósł 873,9 mln zł, co oznacza wzrost o 108 proc. w stosunku do roku 2010.

Przeczytaliśmy testem na przetrwanie dla Playa będzie jednak styczeń 2013 r. Wtedy zrównają się stawki hurtowe, tzw. MTR, które operatorzy płacą sobie wzajemnie za to, że abonent jednej sieci dzwoni do innej. Dziś Play korzysta z wyższej stawki, przez co więcej niż konkurencja zarabia na każdej rozmowie przychodzącej.

Zdaniem konkurentów to właśnie dlatego jest w stanie zaoferować niższe stawki za swoje usługi. Sam Play od początku postulował zrównanie stawek MTR. ► **PŁZ**





## Play zagra trochę ostrożniej, ale nadal ma rosnać w piorunującym tempie

Czwarty operator na polskim rynku komórkowym **kończy z ostrymi obniżkami cen**. Teraz pracuje nad zyskowością

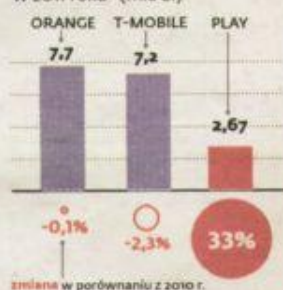
Michał Fura, Barcelona  
michal.fura@infor.pl

W ubiegłym roku Play kolejny raz wyraźnie zwiększył przychody i rentowność, odbierając Orange, Plusowi i T-Mobile kolejne 1,92 mln klientów – wynika z danych ujawnionych wczoraj podczas konferencji Mobile World Congress w Barcelonie. W tym roku może mu być jednak trudniej utrzymać imponujące tempo wzrostu, bo rynek komórkowy wzrosł, według szacunków, zaledwie o 2 proc., a trzech największych konkurentów będą próbować zatrzymać mniejsze oferty.

Po pięciu latach obecności na polskim rynku zmieniliśmy go nie do poznania, zaostriżając konkurencję i obniżając ceny; klienci zaoszczędzili dzięki nam 19 mld zł. W tym roku chcemy kon-

### Play rośnie najszybciej

Przychody operatorów w 2011 roku\* (mld zł)



tynuować wzrost, powiększyć liczbę użytkowników i ilość transmitowanych danych za pośrednictwem mobilnego internetu – podkreślał Joergen Bang-Jensen, prezes P4, operatora sieci Play.

Ubiegły rok operator zakończył z 7,08 mln klientów, co w stosunku do roku 2010 oznacza wzrost o 37 proc. Daje to 14-proc. udział w rynku. – Jesteśmy liderem, jeśli chodzi o klientów mobilnego internetu – podkreśla Joergen Bang-Jensen. Spółka pozyskała w ubiegłym roku 300 tys. nowych klientów tej usługi, zwiększając bazę do 1 mln. To było jego koło za-

Prognoza wzrostu liczby użytkowników mobilnego internetu (mln)



Źródło: Audytel

\*danych za ubiegły rok nie ujawnił na razie Polkomtel, operator sieci Plus

machowe w ubiegłym roku. Dzięki nowym ofertom mobilnego internetu All Inclusive i smartfonom takim jak BlackBerry przychody operatora wzrosły o 33 proc. do 2,67 mld zł, a EBITDA (zysk operacyjny przed odjęciem amortyzacji) aż o 104 proc. do 874 mln zł. Joergen Bang-Jensen przyznał, że spółce udało się też zmniejszyć dług, który spadł poniżej 500 mln euro.

Wyśrubowany EBITDA wywołał ponowne spekulacje, że operator może zostać wystawiony na sprzedaż. Jednak dwaj udziałowcy P4 – po-

siadający 49,7 proc. fundusz Novator i 50,3 proc. Tollerton – konsekwentnie zaprzeczają. – Nie jesteśmy na sprzedaż. Nasi udziałowcy chcą dalej inwestować w rozwój firmy – odpowiedział pytany wczoraj przez DGP Joergen Bang-Jensen.

Wygląda na to, że Play nie będzie już tak agresywny jak dotychczas. Pytany przez nas, czy w tym roku sieć nadal ostro będzie obniżać ceny, Joergen Bang-Jensen odpowiedział: – Będziemy bardziej pracować nad zyskowością.

A to oznacza, że dalszych agresywnych obniżek już nie będzie. Szef Playa podkreślił, że sieć będzie rozwijać ofertę o nowe smartfony oraz serwisy dla użytkowników. Niewykluczone, że pojawi się u niego oferta

kart SIM z marką komórkową Virgin. Operator pracuje też nad

zacieśnieniem współpracy z Facebookiem. – Takie serwisy to nasi partnerzy. Jedna trzecia klientów Playa jest na Facebooku – podkreśla Joergen Bang-Jensen.

Więcej na  
www.  
gazeta  
prawna.pl

### >P4

Obroty wzrosły o 33 procent

2,67 mld zł przychodów i 874 mln zł zysku operacyjnego powiększonego o amortyzację (EBITDA) miał w 2011 r. P4, operator sieci komórkowej Play, kończący w tym roku pięć lat.

Dane finansowe podane przez tzw. challenger (operator zaczynał od agresywnej polityki cenowej, zdobywając zdominowany i mocno nasycony rynek), oznaczają, że w ubiegłym roku przychody Playa urosły o 33 proc., z 2 mld zł w 2010 r., a EBITDA o 108 proc. ZU

PARKIET, 29.02.2012





# Play chce walczyć o miliony

**TELEKOMUNIKACJA** | P4 wprowadza ryczałt na rozmowy na komórki i esemesy. Konkurencja odpowie ostro

**URSZULA ZIELIŃSKA**

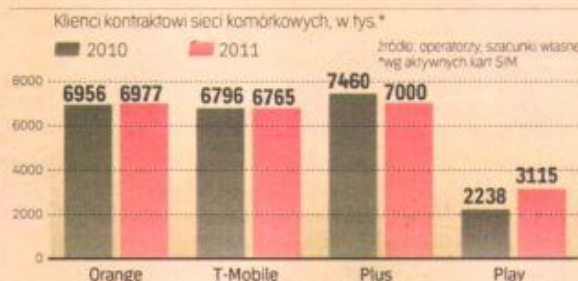
- Na taki ruch Play'a byliśmy przygotowani od dawna i nasza reakcja będzie natychmiastowa - tak Mirosław Rakowski, prezes Polskiej Telefonii Cyfrowej (operator T-Mobile i Heyah) odpowiedział na pytanie, czy jego firma pójdzie śladem najmłodszego konkurenta. Także Centertel (operator sieci Orange) zapewnił, że przygotowuje atrakcyjną propozycję.

Sprawca poruszenia na rynku, P4 (operator sieci Play), przedstawił wczoraj ofertę Formuła 4.0, która pojawi się w sprzedaży w piątek. Wprowadza proste rozwiązanie, o którym od pewnego czasu myśli cały rynek komórkowy - zryczałtowaną opłatę abonamentową za nielimitowane połączenia głosowe do wszystkich sieci

komórkowych, esemesy i ememesy. - To moment, gdy zaczynamy inaczej myśleć o ofertach telekomunikacyjnych - mówił Bartosz Dobrzyński, członek zarządu P4.

Play kładzie przy tym nacisk na ofertę bez telefonu (tzw. SIM-only), w której zryczałtowany abonament to 79 zł. - Szacujemy, że tą ofertą powinno być zainteresowanych ok. 5 mln klientów sieci komórkowych w Polsce, którzy dziś płacą więcej niż 80 zł. Większość z nich to klienci naszej konkurencji. Zaliczamy do tej grupy także klientów z segmentu SOHO (jedno-, dwuosobowe firmy - red.) - mówił Dobrzyński. Nie ujawnił, jaką część z tego grona chciałby przejąć Play.

Ruch operatora niesie ze sobą pewne ryzyko. Decyduje się na ofertę zachęcającą abonentów do częstszych i dłuższych rozmów z abonentami innych sieci. Jednak im więcej minut wydzwonią, tym większe opłaty P4 będzie musiał uiścić na rzecz konkurencyjnych sieci (operatorzy płacą sobie w takich sytuacjach tzw. MTR, czyli hurtową stawkę za minutę rozmowy przychodzącej z innej sieci).



**•P4 CELUJE W NAJCENNIERZYSZYCH DLA SIECI MOBILNYCH KLIENTÓW, CZYLI PŁACĄCYCH ABONAMENT**

- Mamy nadzieję, że koledzy z P4 dobrze policzyli efekt takiego działania. Wprowadzając ofertę SIM-only za 79 zł, Play pokazuje, że krótkoterminowo będzie się starał wydawać mniej na subsydia telefonów i wyciągnąć więcej pieniędzy od klientów. To potwierdza informacja o potrzebie pozyskania gotówki na spłatę zaciągniętych długów - mówi Rakowski.

Joergen Bang-Jensen, prezes P4, pytany, dlaczego oferta jest wprowadzana właśnie teraz, tłumaczył, że firma przygotowuje się do niwelacji stawek MTR z początkiem przyszłego

roku. W 2013 r. ruch przychodzący do sieci P4 może się zwiększyć. Oprócz obniżki stawek MTR zniknie też działający do tej pory na korzyść Play'a czynnik: asymetria tych stawek. Bang-Jensen zapewnił, że firma się tego nie obawia.

- Gdyby oferta spotkała się z dużym zainteresowaniem, w tym roku bilans tego projektu byłby ujemny. Od przyszłego roku będzie dodatni - mówił.

Wojciech Jabczyński, rzecznik grupy TP (jest właścicielem Orange w Polsce), komentuje, że na ofertę bez telefonu Play z jednej strony wykorzystuje

ostatni moment, aby wykorzystać przysługującą mu asymetrię. Ponieważ jednak konsumenci w Polsce są przyzwyczajeni, że telefon kupują od operatora za złotówkę, nie wróży ofercie Play'a sukcesu. - Czy to będzie hit na miarę tak hurraoptymistycznych zapowiedzi? Raczej widzę tu pierwszego operatora, który opuszcza pole walki w Pierwszej Wojnie Smartfonowej - napisał w blogu. W ten sposób operatorzy określają trwającą batalię o to, by sprzedać smartfony mniej zamożnym klientom.

P4 przygotował też inne opcje Formuły 4.0: telefon można kupić z abonamentem na 24 miesiące od 99 zł (dla przenoszących numer lub przedłużających umowę) i 109 zł (dla pozostałych). Operator poinformował też, że szykuje nową ofertę dla klientów biznesowych. Zarząd zapewnił, że sieć nie rezygnuje ze zdobywania rynku tanimi ofertami pre-paid. Nowa pojawić ma się jeszcze przed wakacjami.

@ masz pytanie, wyślij e-mail do autorki  
u.zielinska@rp.pl

**5 milionów**

abonentów sieci mobilnych, 20 proc. wszystkich, może zainteresować oferta Play'a





# Ryczałt to też stacjonarne

Już nie tylko rozmowy i SMS-y ze wszystkimi sieciami komórkowymi w ramach stałego abonamentu, ale i połączenia do sieci stacjonarnych - to najnowsza oferta ryczałtowa sieci Play oraz Orange dla biznesu

PRZEMYSŁAW POZNAŃSKI

Przed wszystkim nie zabraniamy kopiować naszych ofert - śmieje się Bartosz Dobrzyński, szef marketingu sieci Play. Dlatego operator wczorajszą konferencję prasową poświęcającą najnowszej ofercie biznesowej zwał w... punkcie ksero. Wśród wielkoformatowych drukarek Dobrzyński postawił też niewielką drukarkę biurową z funkcją kopiowania dokumentów. To prezent, który jeszcze wczoraj miał być wysłany do T-Mobile.

A wszystko z powodu pierwszej oferty ryczałtowej na polskim rynku komórkowym, jaką w śróde zaprezentował Play. W ramach Formuły 4.0 klient otrzymuje nielimitowane połączenia i SMS-y ze wszystkimi sieciami komórkowymi w ramach jednego abonamentu. W najbliższym korzystnym wariancie cena to 79 zł. Minusem oferty jest to, że za tę kwotę możemy tylko przez miesiąc korzystać z abonamentu, a pakietu 200 MB. Dopiero

w wariancie droższym, za 99 zł, klient otrzymuje 2 GB bez dodatkowych opłat. Rzecz w tym, że ogłoszona dzień później oferta T-Mobile była niemal identyczna - różnica to m.in. pakiet danych wynoszący 250 MB zamiast 200.

Oferta T-Mobile skierowana jest też do małego biznesu, czego nie było u Play.

Operator nadrobił to wczoraj. Oferta dla małych firm jest jeszcze bardziej korzystna niż dla klientów indywidualnych. Abonament zaczyna się od 65 zł netto - oprócz połączeń otrzymamy przez miesiąc pakiet danych 500 MB (potem musimy go wykupić, cena to 7 zł). W pakiecie za 75 zł przedsiębiorca otrzyma 2 MB przez cały okres rocznej umowy. To oferta bez telefonu. Z telefonem abonamenty zaczynają się od 85 zł. Nie to jest jednak najważniejsze. Przed wszystkim w ramach abonamentu przedsiębiorca dostaje to, co dla niego jest szczególnie istotne - połączenia w ramach abonamentu na wszystkie numery stacjonarne. Dzięki temu bez do-

datkowych kosztów liczyć można się będzie z łącznymi. W ofertach ze smartfonem rozpoczynających się od 85 zł promowane są smartfony Nokia Lumia 800 i Samsung Galaxy S II.

Z wycieńczenia Play wynika, że osób, które płacą dziś więcej niż 80 zł abonamentu, jest ok. 5 mln. Co prawda T-Mobile szacuje tę liczbę na zaledwie pół miliona, ale na rynku, gdzie kart SIM jest znacznie więcej niż obywateli, każdy nowy klient się liczy. Dlatego nie dziwi, że ofertę ryczałtową przygotował też Orange. Jak podaje portal GSM-online.pl, jest to oferta skierowana na rzecznik Grupy TP już zapowiada w swoim blogu, że operator sieci Orange ma pomyślnie na ofertę ryczałtową dla klientów indywidualnych. „Nie będzie on tylko marketingowym skopowaniem wabika tylko SIM” za 79 zł. Planujemy dać wam dużo więcej, ale nie możemy tego zrobić już jutro. (...) Ofertę dużo szerszą niż ze ryczałtowym abonamentem i zasztytnymi rozmowami, no limit do wszystkich sieci, przedstawimy w ciągu najbliższych tygodni. Dlatego proszę o trochę cierpliwości, bo warto będzie poczekać” - zaznacza Jabczyński w blogu.

Pomysł wprowadzenia ofert abonamentowych od początku chwali Andrzej Piotrowski, niezależny ekspert rynku telekomunikacyjnego. - Trafia ona do osób, które nie chcą się martwić tym, że przekroczyli kwotę abonamentu. Wiele osób nie chce, aby sens ich życia było analizowanie cenników i promocji w celu wybrania najlepszej oferty - zaznacza ekspert.

2 GB jest o 4 zł droższa niż w biznesowej usłudze Play.

To ceny dla osób, które przenoszą swój numer do danej sieci. Dla tych, którzy chcą otrzymać nowy numer, oferta wygląda trochę inaczej. Ale tylko w Orange, bo Play postanowił tych ofert nie różnicować. U pomarańczowego operatora abonamenty dla nowych klientów są o 10 zł droższe, ale reszta warunków pozostaje bez zmian. W Orange tańsza jest za to aktywacja usługi - 1 zł, a nie 30 zł jak w Play.

To z pewnością nieostateczne słowo operatorów. Na razie młody Plus, za to rzecznik Grupy TP już zapowiada w swoim blogu, że operator sieci Orange ma pomyślnie na ofertę ryczałtową dla klientów indywidualnych. „Nie będzie on tylko marketingowym skopowaniem wabika tylko SIM” za 79 zł. Planujemy dać wam dużo więcej, ale nie możemy tego zrobić już jutro. (...) Ofertę dużo szerszą niż ze ryczałtowym abonamentem i zasztytnymi rozmowami, no limit do wszystkich sieci, przedstawimy w ciągu najbliższych tygodni. Dlatego proszę o trochę cierpliwości, bo warto będzie poczekać” - zaznacza Jabczyński w blogu.

Pomysł wprowadzenia ofert abonamentowych od początku chwali Andrzej Piotrowski, niezależny ekspert rynku telekomunikacyjnego. - Trafia ona do osób, które nie chcą się martwić tym, że przekroczyli kwotę abonamentu. Wiele osób nie chce, aby sens ich życia było analizowanie cenników i promocji w celu wybrania najlepszej oferty - zaznacza ekspert.

# Formuła dla 5 mln

Ryczałt zamiast comiesięcznej obawy, że przekroczyliśmy kwotę abonamentu? Pierwszy krok na tej drodze zrobił właśnie Play

PRZEMYSŁAW POZNAŃSKI

Najnowsza oferta Play (będzie można z niej skorzystać od 30 marca) to dobry ruch - nie ma wątpliwości Andrzeja Piotrowskiego, niezależny ekspert rynku telekomunikacyjnego. - Z pewnością trafi ona do osób, które nie chcą się przejmować tym, że przekroczyli kwotę abonamentu. Wiele osób nie chce bowiem, by sens ich życia było analizowanie cenników i promocji w celu wybrania najlepszej oferty - zaznacza ekspert.

Jaka to oferta? „Formuła 4.0” to nielimitowane połączenia ze wszystkimi sieciami komórkowymi i SMS-y do wszystkich w ramach jednego abonamentu. Cena? Dla abonentów przenoszących numer do Play lub przedłużających umowę w tej sieci i wybierających e-fakturę miesięczną cena w ofercie promocyjnej wyniesie 79 zł (z fakturą papierową o 10 zł drożej). Nie są jednak wliczone połączenia do sieci stacjonarnych, ale możemy z nich korzystać za darmo przez trzy miesiące, a potem za 7 zł dokupić nielimitowany pakiet rozmów. To także oferta bez telefonu oraz pakietu danych, bo z internetu za darmo korzystać możemy tylko przez miesiąc. Po tem pakietu 200 MB kosztować nas będzie 7 zł. Po jej przekroczeniu spadnie

szybkość, ale nie dopłacimy ani złotówki. W ofercie jest też usługa za 99 zł. Różni się ona wliczoną w cenę pakietu danych 2 GB.

To nie do końca podoba się ekspertowi. - Brak w podstawowym pakiecie pakietu danych, która dla młodzieży używającej smartfonów jest dziś jedną z najważniejszych usług, jest minusem oferty - mówi Andrzej Piotrowski. - Oferta z pakietem danych za 99 zł to już dla młodych ludzi dość drogo - przekonuje. Minusem może być też brak telefonu w ofertach promocyjnych.

Oferty ze smartfonami zaczynają się od 99 zł, ale np. Nokii Lumii 800 „za złotówkę” dostaniemy w abonamencie za 159 zł.

Ta oferta zrewolucjonizuje rynek telefonii komórkowej w Polsce - przekonuje Bartosz Dobrzyński, szef marketingu Play. Jego zdaniem inni duzi operatorzy muszą pójść tym tropem. Czy tak się stanie?

- Dział dzwoniący do Play z innych sieci jest droższy, niektórzy operatorzy specjalnie podkreślają to w ofertach, by zniechęcić użytkowników do tego operatora. Jednak działa to też w drugą stronę, ponieważ do Play jest drożej, to gły kilka osób z grupy znajomych przenosi się do tego operatora, za nimi idą po zostali. Gracze z tzw. wielkiej trójki (Orange, Plus, T-Mobile) muszą to w ko-

cu zauważyć i wtedy być może uznają, że warto wprowadzić oferty ryczałtowe i nie różnicować cen połączeń - uważa Piotrowski.

Według wycieńczenia Play osób, które płacą dziś miesięczne rachunki powyżej 80 zł, jest w Polsce ok. 5 mln.

- Chcemy przejąć z decydowaną większością z nich - zdradza Jørgen Bang-Jensen, prezes P4, operatora sieci Play.

To nie pierwszy raz, gdy Play narzuca rynkowi nowe standardy: w 2008 r. rozpoczął internetową wojnę cenową, oferując najtańszą wtedy na rynku ofertę w cenie 45 zł przy limicie danych 5 GB. Przeciętna cena w tym czasie za podobny limit wynosiła ponad 100 zł.

## Roaming będzie tańszy

Kraje UE i Parlament Europejski porozumiały się w sprawie dalszego obniżania opłat za roaming. Od 1 lipca maksymalna cena za wykonanie połączenia wyniesie 0,29 euro zamiast obecnych 0,35 euro. Za odebranie rozmowy zapłacimy 0,08 euro (dziś jest to 0,11), a za wysłanie SMS-a - 0,09 euro zamiast 0,11. W kolejnych latach ceny mają dalej spadać. W sumie od 2015 r. różnica pomiędzy cenami krajowymi a tymi w roamingu ma być bliska zera. © KATA

## Co dostaniemy w ramach ryczałtu

| Oferta                      | Orange (biznes)        | Play                            | Play (biznes)                            | T-Mobile*                                |
|-----------------------------|------------------------|---------------------------------|------------------------------------------|------------------------------------------|
| najniższa cena              | 65 zł                  | 79 zł                           | 65 zł                                    | 79 zł                                    |
| połączenia do sieci         | komórkowe, stacjonarne | komórkowe                       | komórkowe, stacjonarne                   | komórkowe                                |
| pakiet danych               | 333 MB                 | 200 MB                          | 500 MB                                   | 250 MB                                   |
| w najtańszej ofercie        | za 6 zł miesięcznie    | w pierwszym miesiącu potem 7 zł | za darmo w pierwszym miesiącu potem 7 zł | za darmo w pierwszym miesiącu potem 7 zł |
| koszt abonamentu z pakietem |                        |                                 |                                          |                                          |
| 2 GB                        | 79 zł                  | 99 zł                           | 75 zł                                    | 99 zł                                    |

Źródło: informacje firm

\* oferta taka sama dla klientów indywidualnych i biznesu

Gazeta Wyborcza, 03.04.2012

## Co dostaniemy za 79 i 99 zł w sieciach komórkowych (przykładowe oferty)

|                 | 79 zł                                                                                                                                                                                                                                    | 99 zł                                                                                                                                                                                                          |
|-----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Orange</b>   | za 79,90 - 225 minut do wszystkich sieci, pakiet 2 tys. SMS-ów do wszystkich sieci, dostęp do serwisów społecznościowych, lub za 59,90 - 300 minut do wszystkich sieci, darmowe rozmowy w Orange, 1,2 tys. minut na numer w Orange, 1 GB | za 99,90 - 300 minut do wszystkich sieci, darmowe połączenia do Orange                                                                                                                                         |
| <b>Play</b>     | nielimitowane rozmowy i SMS-y do wszystkich sieci, nielimitowane połączenia na numery stacjonarne przez trzy miesiące (potem usługa kosztuje 7 zł), 200 MB przez miesiąc (potem 7 zł)                                                    | nielimitowane połączenia na numery stacjonarne przez trzy miesiące (potem usługa kosztuje 7 zł), pakiet danych 2 GB                                                                                            |
| <b>Plus</b>     | za 79,90 - abonament za 19,90 przez cztery miesiące, 300 SMS-ów/minut w abonamencie, do wyboru 100 minut do wszystkich sieci lub nielimitowane połączenia w Plusie i na stacjonarne do pięciu numerów, 100 MB                            | za 99,90 - abonament za 19,90 przez cztery miesiące, 400 SMS-ów/minut w abonamencie, do wyboru 150 minut do wszystkich lub nielimitowane połączenia do Plusa i na stacjonarne do pięciu numerów, pakiet 100 MB |
| <b>T-Mobile</b> | za 79,90 - obniżony abonament za 39,85 przez trzy miesiące, 400 minut do sieci krajowych i na stacjonarne, 250 MB, darmowe hotspoty                                                                                                      | za 99,90 - abonament za 49,90 przez trzy miesiące, 600 minut do wszystkich sieci i na stacjonarne, 250 MB, darmowe hotspoty                                                                                    |

Źródło: dane operatorów



# Dziękujemy!

[www.play.pl](http://www.play.pl)