

От продукта к услуге – Как ориентированность на услуги может генерировать долгосрочный рост в телекоммуникационной индустрии

Мюнхен, 2 июня 2010 г.

Это исследование показывает, что предоставление хороших услуг в части продуктового предложения для потребителя не является фактором дифференциации на конкурентном телекоммуникационном рынке.

Телекоммуникационные компании переживают тяжелые времена: их продукты – стали очень схожими товарами, конкуренция очень жесткая, а давление на маржу - большое. Укоренившиеся на рынке операторы хотят выделить себя посредством предоставления более качественных услуг.

Поэтому компании должны перенять лучшие практики с других индустрий, чтобы получить конкурентное преимущество и расширить свое присутствие за рамки рынков, на которых компании сейчас работают. Опыт других индустрий, таких как компьютерное и телекоммуникационное оборудование, показывает, что развитие отраслей, основанное на новых услугах, может привести к новому витку роста.

Чтобы сделать это возможным, отдельный отдел, сконцентрированный на развитии бизнеса услуг с полным контролем над всей цепочкой создания стоимости, должен стать ключевым в компании. Результатом исследования является несколько интересных выводов.

Компания Roland Berger Strategy Consultants, основанная в 1967 г., является одним из лидеров мирового рынка стратегического консалтинга. Roland Berger имеет 39 офисов в 27 странах. Компания организована в форме партнерства, находящегося в собственности около 200 партнеров. Общая численность сотрудников составляет 2 000 человек. С 1992 года компания осуществляет проекты в Украине.

За дополнительной информацией о Roland Berger Strategy Consultants и исследовании Вы можете обратиться в киевский офис компании:

Roland Berger Strategy Consultants
Тел. +38 -044-494-08-65
Факс +38-044-494-08-64
e-mail: office_kiev@rolandberger.com
www.rolandberger.ua