

Il punto di vista del provider. Intervista a Roberto Loro, direttore generale

Alpikom affronta il mercato

Entro il 2005 nuove proposte per i clienti residenziali ed aziendali

Oggi è più che mai difficile orientarsi tra le decine di proposte presenti sul mercato della banda larga, con offerte che differiscono profondamente sia per caratteristiche tecnico-qualitative che per le condizioni contrattuali (durata, possibilità di recesso, ecc.)

Per il consumatore c'è il rischio di rimanere abbagliato da promozioni molto aggressive che, in realtà, nascondono i costi reali e pongono vincoli contrattuali molto forti.

A questo proposito, Roberto Loro, direttore generale di Alpikom, illustra le proposte commerciali con le quali il provider trentino intende affrontare un mercato molto competitivo.

Dottor Loro, quali sono le principali offerte di Alpikom riguardo la banda larga?

«Alpikom ha un'offerta differenziata per le utenze residenziali e aziendali. I prodotti più richiesti sono i servizi Flat Adsl Casa (1280/256 Kbit/s) e Adsl 4000 (4096/256 Kbit/s), oltre ad Akfree Adsl, rimasto in Italia tra i pochi servizi senza canone con 1280Kbit/s di capacità di banda.

I servizi Adsl residenziali possono essere abbinati anche ad un particolare contratto di telefonia («solo alpikom light» e «solo alpikom») che consente di avere un canone mensile pari a 25 e 29 euro per i due prodotti Adsl flat (senza alcuna limitazione di tempo o di traffico scambiato).

La proposta per il settore aziendale è più articolata e consente di confezionare il servizio su misura per il cliente. In questo caso i tagli disponibili, tutti con garanzie contrattuali sulle prestazioni, sono 1280, 1400 e 2048 Kbit/s. I tagli superiori (4, 8 Mbit/s) vengono realizzati a progetto sulla base delle specifiche esigenze del cliente».

Ad agosto avete anche introdotto un'offerta che prevede l'utilizzo di VoIP (Voice Over IP). Può spiegare in cosa consiste e quali sono i vantaggi per gli utenti?

«Con "solo alpikom VoIP" abbiamo voluto dare una risposta concreta, diffusa e accessibile a chi desidera Adsl e telefono fisso con un unico operatore, senza ricevere una doppia bolletta per i servizi e per il canone di Telecom Italia.

Con "solo alpikom VoIP" Alpikom diventa l'unico interlocutore e fornitore, con un servizio molto interessante anche dal punto di vista tariffario. Il servizio non è limitato a pochi centri urbani come per altri operatori presenti in regione, ma è disponibile in circa 130 comuni e tutti gli utenti del servizio possono telefonare tra loro in modo completamente gratuito.

A meno di 45 euro al mese si ha a disposizione un accesso Adsl illimitato, una linea telefonica VoIP con la possibilità di mantenere gratuitamente il proprio vecchio numero telefonico, traffico telefonico gratuito all'inter-

no della regione e una tariffa di assoluta convenienza sia per le chiamate verso cellulari che verso l'estero. Il servizio comprende la fornitura dell'apparato per la consegna del servizio (Alpikom "connector"), grazie al quale il cliente può utilizzare il proprio telefono di casa».

Avete altre sorprese positive all'orizzonte?

«La proposta "solo alpikom VoIP" è il primo passo: abbiamo un fitto programma di annunci da qui a fine anno, sia per il mercato residenziale che, soprattutto, per quello aziendale. Per ora posso solo anticipare che la nostra offerta si trasformerà e arricchirà notevolmente».

M.C.