



Swisscom lancia Wingo, un marchio per clienti che hanno familiarità con il mondo digitale

Le persone, per lo più giovani, che vivono nelle aree urbane e hanno dimestichezza con l'universo digitale ripongono chiare aspettative nel proprio fornitore di servizi di telecomunicazione e rinunciano consapevolmente agli extra e a un ampio servizio di assistenza. Per rivolgersi meglio a questo gruppo di clienti in aumento, Swisscom lancia Wingo, un marchio che propone un'offerta autonoma circoscritta alle effettive esigenze di tale clientela. Wingo offrirà ai propri clienti la migliore prestazione a un prezzo conveniente, favorendo in tal modo l'incremento del numero di clienti di Swisscom.

Il mercato ICT ha subito un cambiamento radicale negli ultimi anni e permea sempre di più la nostra vita quotidiana. Parallelamente alla crescente maturità del mercato è aumentata anche la complessità dei desideri dei clienti. A fronte delle mutate condizioni i fornitori sono chiamati a differenziarsi maggiormente sul mercato e a rispondere in maniera ancora più precisa alle esigenze dei vari gruppi di clienti.

Wingo punta principalmente a clienti giovani che vivono nelle aree urbane

«Con Wingo ci rivolgiamo in modo mirato a clienti delle aree urbane che hanno familiarità con il mondo digitale e le cui esigenze finora non sono state soddisfatte a sufficienza da Swisscom. Grazie a un servizio di assistenza ridotto, offerte molto semplici e un prezzo basso, acquisiremo nuovi clienti», afferma Marc Werner, responsabile del settore clientela privata, convinto della validità della nuova proposta. Il marchio Wingo riduce l'offerta all'essenziale. Essa sarà disponibile soltanto online e anche la stipulazione degli abbonamenti e la fornitura del supporto avverranno attraverso questo canale. In tal modo Wingo mira a soddisfare le esigenze dei clienti privati che hanno già acquisito grande dimestichezza con il mondo digitale e vogliono rinunciare consapevolmente a prestazioni di assistenza.

Conveniente grazie al modello commerciale intelligente



Wingo si concentra su abbonamenti che rispondono concretamente alle necessità specifiche del gruppo target. L'offerta di rete fissa sarà disponibile soltanto nelle regioni in cui la fibra ottica è già stata posata fino all'interno delle abitazioni dei clienti. Ciò permette di ridurre la complessità tecnica. E, in virtù della rinuncia alle usuali prestazioni di assistenza quali Shop e Hotline gratuita, Wingo può proporre offerte molto convenienti.

Swisscom vuole rivolgersi con Wingo ai clienti privati le cui esigenze non sono state finora contemplate dalla sua offerta. Di conseguenza, malgrado la forte concorrenza e il crollo dei prezzi sul mercato delle telecomunicazioni, Swisscom prevede di riuscire in futuro, grazie a Wingo, a mantenere o ampliare le quote di mercato e il fatturato. Da oggi Wingo è presente sul mercato con la propria offerta.

***Documentazione per i media relativa all'offerta di Wingo è consultabile su www.wingo.ch/media.
L'offerta concreta di Wingo sarà presentata in un comunicato stampa separato e in un colloquio online con i media previsto alle ore 10.00. Il colloquio potrà essere seguito in diretta streaming a partire dalle 10.00 su <http://www.whatyouseeiswhatyouget.ch> e dalle 11.30 sarà disponibile su richiesta allo stesso link. I giornalisti e i blogger sono cordialmente invitati.***

Berna, 1° aprile 2015