

BUSCAR EN EL CANAL

Noticias

BUSCAR

INTERNACIONAL

□ **economía/empresas** 30-01-2006

El operador Euphony desembarca en España con la meta de captar 50.000 clientes en un año

El operador británico de telefonía Euphony, que se comercializa gracias al boca a boca que ejerce una red de vendedores externos, espera alcanzar 50.000 clientes en su primer año tras desembarcar en España, informó hoy su presidente Giles Redpath.

Euphony, nacida en el Reino Unido en 1998 y presente en seis países europeos, ofrece servicios de telecomunicaciones fijas y móviles usando la red de otros operadores, y su principal singularidad es que basa su comercialización en una red de vendedores independientes que obtienen una comisión por los clientes que aportan.

El operador está presente en Inglaterra, Irlanda, Bélgica, Alemania, Holanda y Luxemburgo y tiene un volumen de negocio de 150 millones de euros, de los cuales 15 son beneficios netos.

El accionista mayoritario de Euphony es su presidente, Giles Redpath, que posee el 51 por ciento del accionariado. También participa un fondo de capital de riesgo escocés, Penta Capital. Euphony tiene pensado salir a bolsa en Inglaterra en los próximos meses.

La compañía prevé que entre un 30 y un 40% de su capital flote en bolsa. Además el 10% de las acciones están reservadas para los consultores.

Euphony adquirió por ocho millones de euros la operadora Affinalia, centrada en el campo de las pymes, en septiembre de 2005 para introducirse en el mercado español.

De momento en España cuenta con la participación de alrededor de 500 vendedores o consultores que pondrán en práctica este sistema, llamado también 'marketing multinivel', y esperan captar unos 50.000 clientes en 2006 y facturar un millón de euros.

Estos vendedores reciben unas comisiones por el volumen y los clientes captados. En los países europeos en los que está presente la compañía cuenta con una red de 15.000 consultores.

Su presidente en España, Jaime Loring, explicó que 'este sistema se basa en la confianza que te da que te lo explique una persona, por lo que no gastamos en publicidad y por eso podemos ofrecer unas tarifas muy competitivas'.

Euphony ofrece tres planes diferentes para los usuarios de telefonía fija. Se trata de tarifas planas para particulares, diurnas o nocturnas, y para empresas.

'Ofrecemos entre un 20 y un 60 por ciento de ahorro con respecto a los demás operadores. Son contratos sencillos, fáciles de entender y sin letra pequeña', dijo Loring.

COMERCIALIZAR GAS Y ELECTRICIDAD

También esperan introducirse en la telefonía móvil, alquilando la red de otro operador, en Internet y, en el futuro, ofrecer gas y electricidad aunque 'en el mercado todavía no hay la suficiente transparencia y movilidad', explicó Jaime Loring. En todo caso se basarán también en el marketing y la distribución sin inversión en infraestructuras.

Redpath explicó también que tienen la mirada puesta en servicios de telefonía fija y móvil que utilicen la tecnología 'Voip', o voz sobre ip -Internet- y a través de wifi.

Comercializar gas y electricidad forma parte de su estrategia de 'vender productos que le interesan al cliente en su casa' o 'servicios de consumo recurrente', según la compañía.

PUBLICIDAD

DOMICILIA TU NÓMINA

no dejes para mañana...

902 123 099

ibanesto.com

- Portada
- Provincias
- Nacional
- Internacional
- Sucesos
- Sociedad
- Ciencia
- Cultura
- Especiales
- Finanzas/Invertia
- Día en imágenes
- Zona multimedia
- Sorteos
- El tiempo
- Televisión
- Tráfico
- Chat
- Foros
- El Reto