



Ir a ?

ACTUALIDAD **LABORATORIO** **PRÁCTICO** **DESCARGAS** **SERVICIOS** **BLOGS**

Informática Profesional Infraestructuras Comunicaciones Seguridad Informática Personal Juegos y Ocio Canal Distribución



SAREPLUS

¿QUIERES MEJORAR EL CORREO ELECTRÓNICO DE TU EMPRESA?

- ACTUALIDAD**
- Últimas noticias
 - La semana
 - Análisis
 - Reportajes
 - Foros
 - Especiales
 - Newsletters
 - Edición Avantgo

- Áreas de noticias**
- Informática profesional
 - Infraestructuras
 - Comunicaciones
 - Seguridad
 - Informática personal
 - Juegos y ocio
 - Canal distribución

Publicidad

TIENDA DELL

Ahorra hasta 200 €, Grandes ofertas en ordenadores DELL. Desde 500€ IVA inc.



- Especiales**
- La oficina inalámbrica
 - La carrera por el UMTS
 - Servicios avanzados de voz
 - Wi-Fi, la revolución inalámbrica

DÓNDE ESTÁ USTED?
Actualidad > Infraestructuras > Soluciones

Euphony ofrece en España servicios de telefonía fija

[30-01-2006]

La empresa, afincada en el Reino Unido, llega a nuestro país con un sistema de comercialización multinivel y precios hasta un 30 por ciento más bajos que sus competidores.

Euphony llega a nuestro país tras la compra en septiembre de 2005 de la empresa Affinalia, "con la que Euphony consigue una estructura operativa para dar servicio en toda España", declara Jaime Loring, consejero delegado de Euphony en España. De momento saldrán al mercado tres productos de telefonía fija: EuSmart, todas las llamadas a teléfonos fijos nacionales gratis sin límite de consumo, desde las 20 horas hasta las 8 de la mañana por 8,90 euros al mes (incluidos fines de semana y festivos); EuTalk, dirigido a los que llaman durante todo el día a fijos durante 24 horas por 11,90 euros por 11,90 euros al mes; y EuPro, todas las llamadas a fijos nacionales gratis sin límite de consumo desde las 8 de la mañana a 20 horas por 9 euros al mes.

NUEVO LEXUS IS
CAMBIARA TU PUNTO
DE VISTA SOBRE LOS COCHES



LEXUS
The pursuit of perfection

Más adelante la intención es "primero ponernos en contacto con los operadores móviles para comercializar sus productos y en una segunda fase entrar en el mercado de Internet", afirma Giles Redpath, consejero delegado de Euphony a nivel mundial, que añade "en principio no seríamos operadores móviles virtuales sino que funcionaríamos como distribuidores de sus productos. Este modelo es interesante para las operadoras porque no tienen una gran red de distribución propia. La relación entre operador y cliente es poca o nula, el cambio de compañía es frecuente, y por este motivo no se utilizan los nuevos servicios". En este sentido, Redpath confía en el sistema de marketing multinivel de Euphony "nuestros consultores llegan al cliente directamente, sin necesidad de publicidad, por lo que la competencia no puede copiar la oferta del operador directamente. Nos llaman el Ejército Invisible".

Artículos relacionados

- [Google planta cara a Yahoo con una web personalizada para móviles](#)
- [La CMT remite a la CE los análisis de mercado de](#)

- Inicio
- Página anterior
- Resultados última búsqueda

Buscar noticia

Lea también noticias

- [Sun se sitúa cabeza en gestión de identidad](#)
- [Intenta ampliar gama de aplicaciones con OneBox](#)
- [análisis HP abre un camino de continuidad en Madrid](#)
- [La flexibilidad mejor aliado](#)

Servicios

- Nuestra web al PDA
- Danos tu opinión
- Al día desde correo
- 23.000 registros
- Guarda tus favoritos

Destacar por tema

- [Telefonía](#)