

## 82,9% uzskata, ka bezlimitu tarifu cenām vajadzētu būt zemākām

Balstoties uz portāla Gudriem.lv veiktā pētījuma datiem, 58,8% mobilo sakaru abonentu lieto bezlimitu tarifus. 37,4% respondentu mobilo sakaru rēķins pēdējo 3 gadu laikā samazinājies 1,5 – 2 reizes, bet 82,9% respondentu uzskata, ka mobilo sakaru operatori vēl ir rezerves, lai pazeminātu bezlimitu tarifu cenas. Mobilā operatora Bite pārstāvji piekrīt šim apgalvojumam, turpretim LMT un Tele2 pārstāvji uzskata, ka bezlimitu tarifi lietotājiem kļūs izdevīgāki nevis dēļ cenu krituma, bet gan iekļauto pakalpojumu piedāvājuma uzlabošanās rezultātā.

Gudriem.lv aptaujas dati rāda, ka katrs trešais respondents (29,3%) neuzskata bezlimitu tarifu par izdevīgu, neskatoties uz zemo cenu. Iemesls tam – iedzīvotājus apmierina viņu pašreizējais tarifu plāns un, neskatoties uz plašajām reklāmas kampaņām, viņi netaisās to mainīt. 58,8% mobilo pakalpojumu abonentu lieto bezlimitu tarifu – 23,6% uz to pārgājuši pavisam nesen, bet 35,2% pieslēdzās šiem tarifiem tiklīdz mobilo pakalpojumu operatori sāka tos piedāvāt.

Kā apgalvo Bite mārketinga vadītāja Kristīne Britāne, sākotnēji bezlimita tarifi lietotājiem šķiet ļoti pievilcīgi, bet tad, kad viņi sāk saprast, kas tajā ir iekļauts un par ko viņi maksā, bieži gadās, ka bezlimitu tarifs patiesībā nemaz nav piemērotākais. „Cilvēki bieži pāriet uz bezlimitu tarifu saprot, ka tagad viņi varēs runāt tik, cik vēlēšies. Tādā veidā tiek palielināts viņu ikmēneša rēķins. Acīmredzot tie 29,3% respondentu ir cītīgi izvērtējuši savus izdevumus un sapratuši, ka viņu ikmēneša rēķins par mobilajām sarunām var būt arī mazāks par bezlimita tarifa cenu, un tas ir pilnīgi pareizs lēmums.”

LMT atgādināja, ka viņi ir uzņēmums, kas pirmais ieviesa bezlimitu tarifu tirgū un pašlaik to ir izvēlējušies vairāk kā 200 tūkstoši klientu. Šobrīd pāriešanas aktivitāte vairs nav tik liela, kā tarifa parādīšanās brīdī, tomēr bezlimitu tarifa klientu skaits turpina pieaugt. Saskaņā ar Gudriem.lv veikto pētījumu, 37,4% respondentu pēdējo 3 gadu laikā rēķins par mobilajām sarunām samazinājies par 1,5 – 2 reizēm., 23,3% - par 50%, 17,3% - vairāk kā 3 reizes, bet 22% atbildēja, ka viņu rēķins praktiski nav mainījies. Turklāt trešdaļa aptaujas dalībnieku (30,1%) būtu jau rīt gatavi mainīt savu operatoru, ja konkurenti piedāvātu cenas ziņā izdevīgāku variantu. Katrs piektais respondents (21%) apgalvoja, ka pārietu pie cita operatora tikai sliktas savienojuma kvalitātes dēļ, bet 23% ir pārliecināti, ka nav iemeslu, kā dēļ būtu vērts mainīt mobilo sakaru pakalpojuma sniedzēju.

Atbildot uz jautājumu: „Vai mobilo sakaru operatori ir rezerves, lai samazinātu bezlimitu tarifu cenas?”, 82,9% atbildēja apstiprinoši. 34,4% uzskata, ka bezlimitu tarifu cenām ir jākrītas, bet 48,5% uzskata, ka rezerves ir, bet tās nav īpaši lielas.

„Mēs piekrītam vairākuma viedoklim,” saka Kristīne Britāne. „Tam par liecību kalpo arī TNS veiktais pētījums, kurā pierādījās, ka pārsvarā iedzīvotāji ir neapmierināti ar to, ka rēķini par mobilajiem pakalpojumiem ir lielāki, nekā gaidīts. Tādēļ mēs ticam, ka mobilo pakalpojumu sniedzējiem vēl ir iespēja samazināt savu klientu rēķinus, noņemot tādus slēptos pakalpojumus,

kā maksa par SIM kartes maiņu, sarunu izrakstu un numura noteikšanu.”

Turpretim LMT un Tele2 uzskata, ka bezlimitu tarifi klientiem kļūs izdevīgāki nevis cenu krituma dēļ, bet gan iekļauto pakalpojumu kvalitātes uzlabošanās rezultātā. „Acīmredzot, cenas par sarunām tuvākos gadus vairs nesamazināsies tik mērķtiecīgi, kā līdz šim,” skaidro Tele2 komercdirektors Jānis Spoģis. „Visdrīzāk mobilo sakaru operatori savā starpā konkurēs ar piedāvāto tarifu plānu kvalitāti un arī šajā gadījumā klientiem tas ir izdevīgi.”