

Κινητές ελπίδες

...Μια αγορά η οποία έχει προ πολλού αποσβέσει τις επενδύσεις της και κάνει ο,τιδήποτε για να διατηρήσει τα κέρδη της σε ύψη, την ίδια στιγμή που πουλά τις μετοχές της εκτός Ελλάδος χωρίς κανείς να το αντιλαμβάνεται ή να διαμαρτύρεται

Είχαμε, πριν από 3 μήνες, από την ίδια αυτή σελίδα, προβληματιστεί σχετικά με το ύψος των διαφημιστικών δαπανών στο χώρο της κινητής τηλεφωνίας κατά το τελευταίο διάστημα. Το θέμα του ne.o. του αμέσως επόμενου μήνα, έδωσε τη μέχρι τότε διαισθητικά μόνο αντιληπτή απάντηση: είναι η κινητή τηλεφωνία που σηκώνει στους ώμους της την αθματώδη ανάπτυξη της αγοράς των νέων τεχνολογιών. Αυτά, όμως, τα έχουμε ήδη αναφέρει μαζί με τη δέουσα τεκμηρίωση, η οποία είναι τουλάχιστον ευσταθής.

Το φαινόμενο εξακολουθεί να εκδηλώνεται αμείωτο και με περισσή φαντασία. Με καλοκαιρινή

διάθεση, λοιπόν, θα εξετάσουμε μερικές από τις μορφές της εκδήλωσής του, όχι μόνο γιατί είναι όντως διασκεδαστικές, αλλά και για έναν άλλον, σημαντικό λόγο, τον οποίο θα αναφέρουμε τελευταίο.

Μορφή πρώτη: κινητά και στο περίπτερο. Αν, εκεί που περπατάτε και για οποιοδήποτε λόγο δεν έχετε κινητό μαζί σας, αισθανθείτε την ανάγκη να τηλεφωνήσετε, αρκεί να σταματήσετε στο πρώτο περίπτερο και, μαζί με την εφημερίδα να ζητήσετε κινητό, κάρτα σύνδεσης, "αξεσουάρ", μπαταρίες κλπ.

Μορφή δεύτερη: Τρίτη-Πέμπτη-Σάββατο τα SMS είναι δωρεάν, Δευτέρα-Τετάρτη-Παρασκευή χρεώνονται σύμφωνα με εξίσωση πολλών μεταβλητών, όπως ο χρόνος ομιλίας, ο χρόνος από τη λήψη της άδειας οδήγησης, καθώς και το πρώτο ψηφίο του αριθμού σταθερού τηλεφώνου. Κυριακή τα SMS χρεώνονται σε συνάρτηση με τις τιμές των καυσίμων, ενώ για όσους το όνομα αρχίζει από "B" η χρέωση είναι 9,45324564 δρχ ανά μήνυμα.

Μορφή τρίτη: Κινητά για άτομα με ειδικές ικανότητες στην επικοινωνία, δηλαδή για νέους που επικοινωνούν ψηλλίζοντας κάτι περιέργους ήχους. Κάτι σαν μπλα-μπλα, ουγκάου-ουγκάου, σλιουρπ-γκουπ και τα παρόμοια. Αυτά χρεώνονται με όποιο τιμολόγιο να 'ναι, διότι απευθύνονται

σε "target group" που δεν ξέρει αρκετή αριθμητική για να ελέγξει τη χρέωση.

Μορφή τέταρτη: Συσκευές η απόκτηση των οποίων είναι συνώνυμη με την ευτυχία και την επίτευξη του απόλυτου νιρβάνα: με την τάδε συσκευή δεν πηγαίνεις πια στη δουλειά, με την άλλη βρίσκεις το σύντροφο της ζωής σου, με την άλλη βρίσκεις ξαφνικά σε wild party με μεταμφιεσμένες και πρόθυμες "αιθέριες υπάρξεις".

Μορφή πέμπτη: δεκατέσσερα πάγια δωρεάν, συμμετοχή σε κλήρωση για εξωτικό ταξίδι, σύνδεση στο Internet αν και εφόσον ισχύουν οι δέκα προϋποθέσεις που τρέχουν σαν αστραπή στο κάτω μέρος της οθόνης, δώρο μπαταρία, φορτιστής, δονητής και πλυντήριο. Όλα αυτά μόνο σε νέους συνδρομητές, διότι οι παλιοί, αυτοί που ξεκίνησαν να πληρώνουν την εποχή που το πάγιο ήταν 10 χιλ δρχ, είναι απλά ...ξέρετε τι.

Μορφή έκτη: ringtones για όλους: σκυλάδικα, ροκ, κλασσικά, χιτάκια των επιβατών του κότερου (μη ρωτήσετε ποιανού κότερου), ύμνοι ομάδων, δηλώσεις προπονητών και λοιπών παραγόντων να μας ενημερώνουν ότι "το κινητό χτυπάει" και να "αλλάζουν τη ζωή μας".

Ενδεχομένως να μας ξέφυγε κάποια από τις τρομερές ιδέες των διαφημιστών και των στελεχών του μάρκετινγκ που εντοπίζουν τα "target group", αναλύουν τα χαρακτηριστικά καθενός εξ' αυτών και έρχονται με το κατάλληλο "targeted προϊόν", όμως η ιδέα έγινε αντιληπτή: Διαφημιστικά κονδύλια τα οποία στοχεύουν να μας κάνουν Φιλανδούς (μόνο) στην αριθμητική αναλογία χρηστών-πληθυσμού, εν μέσω έλλειψης φαντασίας και κατεύθυνσης της αγοράς.

Οι συναλλαγές από το Internet μπορεί να μην ήρθαν, είναι όμως εδώ μια αγορά που θέλει να δώσει κινητό και στα νήπια ώστε αυτά να διαμαρτύρονται στη μαμά τους όταν η δασκάλα τα μαλώνει. Μια αγορά η οποία έχει προ πολλού αποσβέσει τις επενδύσεις της και κάνει ο,τιδήποτε για να διατηρήσει τα κέρδη της σε ύψη, την ίδια στιγμή που πουλά τις μετοχές της εκτός Ελλάδος χωρίς κανείς να το αντιλαμβάνεται ή να διαμαρτύρεται. Το θέμα χρήζει διερεύνησης, μαζί με κάποιες κινητές τιμολογιακές πολιτικές οι οποίες είναι τουλάχιστον παραπληθυντικές. Θα επανέλθουμε δριμύτεροι και όπως πάντα ιδιαίτερα τεκμηριωμένοι. Προς το παρόν, καλό καλοκαίρι.