

“TG Mobile” – jaunais mobilo sakaru operators

Virtuālais mobilo sakaru operators “TG Mobile”, kurš mobilo sakaru tirgū ienāca tikai 2007. gada februārī kā laba alternatīva Latvijas telekomunikāciju milžiem, līdz gada beigām plāno trīskāršot klientu skaitu. Ņemot vērā, ka jau tūkstošiem klientu ir izvēlējušies “TG Mobile”, bet ik dienu piesakās jauni un jauni, domājam, ka šis plāns tiks arī īstenots.

“TG Mobile” nav atsevišķa organizācija, bet gan viens no TG darbības virzieniem – tāpat kā fiksētie telefona sakari, zvani uz ārzemēm, biroja telefona centrāles u.c.

“TG Mobile” pārdošanas nodaļas vadītājs Ģirts Dārziņš stāsta, ka uzņēmums orientējas uz korporatīvajiem klientiem, kam “TG Mobile” pakalpojumi var būtiski samazināt ražošanas izmaksas. “Liela daļa mobilo operatoru par abonēšanu un numuru noteicēju prasa piecus latus mēnesī, turpretī mēs šos pašus pakalpojumus nodrošinām par trīs reizes zemāku cenu. Ļoti zemas ir arī cenas sarunām iekšējā tīklā viena uzņēmuma darbinieku starpā, tādēļ īpaši izdevīgi mūsu pakalpojumi ir uzņēmumiem, kuru darbinieki intensīvi sazinās savā starpā. Piemēram, preču piegādātājiem, kam ir viens centrālais birojs, bet menedžeri ik dienu brauc uz preču piegādes punktiem visā Latvijā – darba vajadzībās viņiem bieži ir nepieciešams sazināties ar centrālo biroju vai savā starpā. Sarunas uzņēmuma iekšienē piedāvājam par patiesi ļoti zemām cenām,” skaidro Ģ. Dārziņš. Būtiski, ka zemas ir arī izmaksas zvaniem uz citu operatoru fiksētajiem vai mobilajiem tālruniem, bet zvani uz ārzemēm ir pat vairāk nekā uz pusi lētāki.

Lai gan TG pamatā orientējas uz biznesa klientiem, kuriem piedāvā mobilos un fiksētos telefona sakarus, kā arī biroja sakaru risinājumus, taču tā nav vienīgā mērķgrupa. “Prie-cājamies, ka mūsu izdevīgumu redz un mūs izvēlas arī individuālie klienti, tomēr vairāk nekā 70 procenti mūsu klientūras ir juridiskās personas, ku-



“TG Mobile” orientējas uz biznesa klientiem, piedāvājot ērtus risinājumus par samērīgām cenām

rām mūsu piedāvājums, ja raugāmies no līdzekļu taupīšanas pozīcijām, ir pats racionālākais,” atzīst Ģ. Dārziņš.

Viņš atgādina, ka “TG Mobile” savus pakalpojumus sniedz, izmantojot BITE telekomunikāciju tīklu, kas ir visstraujāk augošais mobilo sakaru pārklājuma tīkls Latvijā, turklāt tas spēj nodrošināt

to, ko citiem operatoriem neizdodas – iespēju piezvanīt tad, kad klients to vēlas. “Esam jau pieraduši, ka lielos masu pasākumos – vērienīgo ugunošanu laikā vai svētkos, piemēram, gadu mijā – draugam vai kolēģim aizsūtīt apsveikumu ir gandrīz neiespējami un nākas samierināties ar monotono balsi telefonā, kas vēsta par tīkla pārslodzi. Turpretim mēs darbojamies tīklā, kur vēl ir “daudz vietas”, tādēļ laikā, kad citi vienkārši ir spiesti pacietīgi gaidīt brīdi, līdz tīkls vairs nebūs pārslogots, “mūsējie” var ņemt savu aparātu, zvanīt un patiešām sazināties,” zina stāstīt Ģ. Dārziņš.

“Iespējams, kādam tas varētu šķist sīkums, bet mūsdienās sakaru ātrums ir ļoti nozīmīgs faktors, tādēļ tam pievēršam uzmanību,” tā Ģ. Dārziņš.

“Izvērtējot klienta zvanus – dienakts laiku, kādā tiek veikts visvairāk zvanu, un operatorus, kuru abonentiem tiek zvanīts visvairāk, “TG Mobile” piedāvā katram izstrādāt individuālu tarifu. Klientam tas būs ļoti izdevīgi, ietaupījums – acīmredzams,” uzsver Ģ. Dārziņš.

Sabiedrisko pakalpojumu regulators piešķirīs “TG Mobile” lietošanas tiesības uz 50 tūkstošiem mobilo sakaru numuru. ■

“TG Mobile” priekšrocības:

1. “TG Mobile” klientu rēķini ir mazāki.
2. Atnāc ar savu pašreizējo rēķinu, un mēs tev pastāstīsim, kā turpmāk maksāt mazāk.
3. “TG Mobile” – mūsdienu prasībām atbilstošs mobilo sakaru operators:
 - Pieslēgums – **Ls 0!**
 - Numura noteicējs – **Ls 0!**
 - Numura saglabāšana – **Ls 0!**
 - Zema abonēšanas maksa – **no Ls 1,59 mēnesī!**
 - Zvani no biroja uz GSM tīklu – **līdz pat 10 reizēm lētāk!**
 - Zvanot “Lattelecom” abonentiem – **lētākie tarifi!**
 - Teicams klientu serviss!

“Telekomunikāciju Grupa” – lielākie aiz “Lattelecom”

Iegūstot arvien lielāku klientu uzticību, “Telekomunikāciju Grupa” ir kļuvusi par vienu no lielākajiem fiksēto telefonsakaru operatoriem Latvijā. Sabiedrisko pakalpojumu regulators ir izsniedzis “Telekomunikāciju Grupai” savu numerācijas sistēmu, un uzņēmums piedāvā ievilkt līniju jebkurā Latvijas vietā, ja vien to atļauj tehniskās iespējas. Tiesa, “Telekomunikāciju Grupa” vairāk specializējas uz biroju centriem, jo līnijas ievilkšana privātmājās saistīta ar ļoti lielām izmaksām. Fiksētos sakarus var nodrošināt arī caur internetu, bet tas saistīts ar zināmu risku – ja ar internetu rodas kādas problēmas, cieši arī telefonsakari.

“Būdam jauns operators, visu infrastruktūru esam radījuši paši no nulles – atšķirībā no “Lattelecom”, kas to saņēma mantojumā no padomju laikiem,” stāsta “Telekomunikāciju Grupas” komercdirektors Jānis Balodis. Viņš ar patiesu gandarījumu piebilst, ka “Telekomunikāciju Grupas” izveidotais tīkls ir ļoti kvalitatīvs.

“Telekomunikāciju Grupa” ir noslēgusi starpsavienojumu līgumus ar visiem lielākajiem Latvijas telekomunikāciju operatoriem.

Šobrīd “Telekomunikāciju Grupa” darbojas visās lielākajās Latvijas pilsētās. Ja kādumviet tīkla pārklājuma

tomēr nav, tiek meklēti papildu risinājumi. Lai nodrošinātu fiksētos telefona sakarus, “Telekomunikāciju Grupa” izmanto arī pašu izveidotās bāzes stacijas, kuras atrodas uz Latvijas Zinātņu akadēmijas augstceltnes jumta, kā arī televīzijas tornī Zaķusalā.

“Visā pasaulē fiksēto sakaru loma samazinās, taču domāju, ka uzņēmējdarbības vidē tie neizzudīs un turpinās attīstīties,” tā komercdirektors.

“Paplašinoties mūsu tīklam, ieguvēji ir arī klienti, jo uzņēmumi “Telekomunikāciju Grupas” numerācijas ietvaros savā starpā var runāt bez maksas,” skaidro J. Balodis. ■

Lasiet numurā

Drīzumā mobilie telefoni ar divām SIM kartēm

2. lpp.

Cik efektīva ir reklāma uz trolejbusiem?

3. lpp.

Piedāvā ērti zvanīt no datora

4. lpp.

Vadītāja viedoklis

Mēs palīdzam tērēt saprātīgi

Ģirts Meijers, TG valdes priekšsēdētājs

Nav liela māka naudu sapelnīt, lie-lāka māka ir to saprātīgi tērēt un taupīt – vēsta sena, visiem ļabi zināma gudrība. Man prieks, ka TG ļauj šo gudrību īstenot un aizvien vairāk cilvēku to izmanto.

Jau septiņus gadus Latvijā darbojas “Telekomunikāciju Grupa”, kas līdz šim klientiem piedāvāja stacionāro telekomunikāciju pakalpojumus. Taču šajā gadā esam strauji auguši un ar jauno preču zīmi “TG Mobile” piedāvājam arī mobilo telekomunikāciju pakalpojumus. Mēs ne tikai nodrošinām kvalitatīvus sakarus, bet darām to par ļoti patīkamām cenām, turklāt – ņemot vērā klientu vēlmes.

Jau šobrīd tūkstošiem klientu – lielākoties tie ir uzņēmumi – novērtē TG priekšrocības: ārkārtīgi zemi tarifi zvaniem uz ārzemēm, gandrīz bezmaksas sarunas starp darbiniekiem uzņēmuma iekšienē. Cik patīkami ir lielos svētkos, piemēram, 18. novembrī, Jaungadā vai plašos masu pasākumos vienkārši paņemt telefonu un piezvanīt, nevis īgnoties par



to, ka tīkls ir pārslogots, kā to bieži spiesti izjust citu operatoru klienti.

Atliek vēl minēt tādu sīkumu kā iespēju samazināt rēķinu grēdas, jo tie mūsu klienti, kas izvēlējušies divus mūsu telekomunikāciju pakalpojumus – kā stacionāros, tā arī mobilos, saņem tikai vienu kopēju rēķinu.

Mums ir svarīgi, lai klients būtu apmierināts, un mūs iepriecina, ka apmierināto telefona lietotāju kļūst aizvien vairāk. Viņu pulkam aicinām pievienoties arī citus – tos, kam rūp ne vien pelnīšana, bet saprātīga tērēšana un taupīšana tur, kur to izdarīt nemaz nav tik grūti.

Starptautiskie zvani uz pusi lētāki

“Telekomunikāciju Grupas” klientiem zvani uz ārzemēm – Eiropu, Krieviju un Ameriku – ir vairāk nekā uz pusi lētāki iepretī citu operatoru izmantotājiem. “Telekomunikāciju Grupas” komercdirektors Jānis Balodis informē: “Pateicoties saviem tehnoloģiskajiem risinājumiem, klientam varam piedāvāt ļoti lētus zvanus gan uz kaimiņvalstīm Igauniju, Lietuvu, Krieviju un Baltkrieviju, gan arī tālāk uz Ukrainu, Kazahstānu, Poliju, Vāciju, Lielbritāniju un daudzām citām Eiropas valstīm. Salīdzinājumā ar citu operatoru noteiktajiem tarifiem mēs nodrošinām sarunas uz ārzemēm vidēji par 52 procentiem lētāk,” vērtējot datus par sarunu izmaksām, secina Jānis Balodis. Sarunās ar ASV “Teleko-

munikāciju Grupas” piedāvātie tarifi ļauj ietaupīt pat 54 procentus.

Turklāt izdevīgie tarifi ir spēkā visu diennakti, arī darba laikā, kas uzņēmumiem, sazinoties ar sadarbības partneriem ārzemēs, ir īpaši svarīgi.

Būtiski, ka “Telekomunikāciju Grupas” klientiem izmaksas ir ievērojami lētākas, zvanot gan uz mobilajiem, gan arī uz fiksētajiem tālrunu numuriem ārzemēs.

“Mēs esam stabila kompānija ar labiem sadarbības partneriem ārvalstīs un darbā izmantojam modernākās tehnoloģijas, kas zvana izmaksas ļauj samazināt. Un būtiski ir tas, ka mēs vienmēr esam ieinteresēti rast mūsu klientiem labākos risinājumus,” skaidro J. Balodis. ■



Kāpēc cilvēki nēsā līdz divus telefonus?

Vai viegli stiept kabatā vai somā divus, pat trīs telefonus? Kādam varbūt tā arī nav problēma, tomēr vairumā gadījumu tas sagādā liekas klapatas. “TG Mobile” plāno rast risinājumu, kas vienā aparātā ļaus lietot divas SIM kartes – arī tad, ja tās piesaistītas dažādiem mobilo sakaru operatoru tīkliem.

“Aizvien biežāk nonākam situācijā, kad ar vienu tālruņa numuru vairs iztikt nevaram un nākas izvēlēties otru. Daudziem šķiet, ka tā izdosies vienkāršot ikdienu: viens aparāts tiek lietots saziņai ar ģimenes locekļiem vai darba biedriem, otrs – ar biznesa partneriem utt. Taču realitātē atklājas, ka divu telefona aparātu izmantošana kaut ko, protams, atvieglo, bet kaut ko citu padara sarežģītāku. Divi aparāti aizņem divreiz vairāk vietas, nereti tiem nepieciešami atšķirīgi lādētāji, un arī tie jāstaipa līdz. Tā varētu uzskaitīt vēl un vēl...”

Mēs zinām, ka pasaulē jau ir pieejami mobilā tālruņa aparāti, kuros vienlaikus var ievietot divas SIM kartes – arī tādas, kas piesaistītas dažādiem tīkliem. Arī mēs plānojam saviem klientiem piedāvāt šādus aparātus,” stāsta “TG Mobile” projektu vadītājs Jānis Rullis. Patlaban tiek kārtota nepieciešamā sertifikācija par šāda telefona ieviešanu Latvijas tirgū, un tuvākajā laikā divas SIM kartes vienā aparātā – tā būs arī Latvijas biznesa ļaužu ikdiena. Daudzi uzrunātie divu telefonu vienlaicīgi izmantotāji, uzzinot par drīzumā pieejamo iespēju vienā aparātā ievietot divu telefonu SIM kartes, jutušies atviegloti un atzinušies, ka šo brīdi gaida ar nepacietību.

“Man ir daudz darba zvānu, un telefons ir stipri noslogots, tādēļ ar savām privātajām sarunām to aizņemt nedrīkst. Tāpēc biju spiests izmantot divus aparātus – viens numurs zināms kolēģiem un darījumu partneriem, otrs – manai ģimenei, draugiem. Protams, otrs tālrunis zvāna daudz retāk nekā darba telefons, taču arī to esmu spiests



vienmēr nēsāt līdzī, un tas, ka kabatas allaž ir pilnas ar telefoniem, nemaz nav patīkami. Iespēju abu telefonu SIM kartes salikt vienā aparātā noteikti izmantošu,” savu stāstu uztic AAS “Balta” Viduslatvijas reģiona Īpašuma apdrošināšanas produktu grupas galvenais speciālists Māris Auziņš.

Savukārt “TG Mobile” reklāmas un mārketinga vadītāja Iveta Semjonova divus tālruņa numurus ieviesusi laikā, kad sākusi strādāt pašreizējā darbavietā. Šāda sistēma palīdz norobežot darba un privāto dzīvi, turklāt ir lielisks risinājums vietās, kur viena operatora pārklājums nav tik labs kā otram. “Biju tikko nomainījusi darbavietu, un jaunajā darbā man tika piešķirts cits telefons ar citu numuru, taču es vēlējos saglabāt kontaktus ar iepriekšējā darbā iepazītajiem cilvēkiem, tādēļ uz-

skatīju par nepieciešamu saglabāt arī savu līdzšinējo numuru. Sākumā šķita divaini nēsāt līdz divus aparātus, un, jāteic, arī šobrīd neesmu priecīga par lielo vietu, ko abi aparāti aizņem manā somā, turklāt tiem ir dažādi lādētāji, par kuriem vēl jāatceras. Taču faktu, ka man ir divi dažādi numuri, ļoti novērtēju. Īpaši nozīmīgi tas ir kādās attālakās vietās, kur dažādiem operatoriem ir atšķirīgs tīkla pārklājums – pateicoties maniem diviem telefoniem, vēl ne reizi neesmu nonākusi tādā vietā, kur zonu nespētu uzķert vismaz viens no tiem. No tā nevēlos atteikties arī turpmāk, tāpēc ar nepacietību gaidu brīdi, kad “TG Mobile” piedāvās pakalpojumu, kas ļauj abas manas dažādo operatoru SIM kartes savietot vienā aparātā un vienlaikus tās lietot,” tā I. Semjonova. ■

“TG Mobile” meklē jaunas reklāmas sejas

TG reklāmas un mārketinga vadītāja Iveta Semjonova atzīst, ka, domājot par jauno reklāmas kampaņu, uzņēmums nolēmis iet interesantāko ceļu un modeļus meklēt nevis aģentūrās, kā tas darīts līdz šim, bet gan starp ierindas ie-

dzīvotājiem – no to vidus, kas iet pa ielām, runā pa mobilo telefonu un vienkārši priecājas par dzīvi. “Gan mums, gan arī mūsu klientiem reklāmas seju akcija bija interesants piedzīvojums. Akcijā varēja pieteikties ikviens inte-

resents – atlika vien aiziet līdz mūsu klientu apkalpošanas centram, pieteikties akcijai un nofilmēties nelielā reklāmas rullītī. Katrs rullītis tika ievietots interneta mājaslapā www.tgmobile.lv, kur notika balsošana, par akcijas norisi stāsta I. Semjonova.

Akcija ilga vairākus mēnešus, tajā bija pieteikušies visdažādākie cilvēki – jauni, pieredzējušāki, ar zināšanām reklāmas lietās un bez tām. “Mums bija no kā izvēlēties un finālā nebija nemaz tik viegli pieņemt galīgo lēmumu. Sīvu konkurenci radīja arī balsotāji, kas atbalstīja savus kandidātus, taču beigās uzvarētājus tomēr izdevās noteikt, un to bija divi – Dmitrijs Golubņičijs jeb Dickens, kurš saņēma vislielāko atbalstītāju balsu skaitu, un “TG Mobile” simpātija Kaspars Breidaks,” atklāj I. Semjonova.

Balvā Dmitrijs saņēma bezmaksas sarunas mēneša garumā, bet Kaspars – bezmaksas sarunas trim mēnešiem. Ar Kasparu arī parakstīta vienošanās par viņa piedalīšanos “TG Mobile” reklāmās. ■



“TG Mobile” pārdošanas projektu vadītājs Jānis Rullis (vidū) apsveic konkursa uzvarētājus Dmitriju Golubņičiju un Kasparu Breidaku

“TG Mobile” palīdz klientiem visu diennakti

Lai ātri palīdzētu klientam atrisināt jebkuru neskaidro jautājumu, darbu sācis diennakts informatīvais tālrunis 27220777.

“TG Mobile” administrators un klientu konsultants Andris Gorbačovs informē, ka klientu servisa līnijas ir tehniski organizētas tā, lai savienojums ar operatoru nebūtu jāgaida ilgāk par trim signāliem. “Mēs zinām, cik nepatīkami ir ilgstoši “sēdēt vadā” un gaidīt, kad beidzot operators pacels klausuli, tādēļ esam gādājuši par to, lai mūsu klientiem nebūtu jāgaida ilgāk par trim signāliem, kas ir pamats labam servisam,” stāsta administrators. Piezvanot uz diennakts klientu servisa tālruņa numuru, abonents var atrisināt jebkādas jautājumus saistībā ar tarifiem, līgumiem, tālruņa aparātu u.tml.

Pagaidām zvans uz diennakts klientu servisa numuru 27220777 maksā pāris santīmu, taču tiek risināts jautājums par bezmaksas klientu apkalpošanas tālruņa līnijas atvēršanu.

“TG Mobile” pārdošanas nodaļas vadītājs Ģirts Dārziņš piebilst, ka, piezvanot uz “TG Mobile”, potenciālajiem klientam ir iespējams vienoties ar kādu no mārketinga speciālistiem par konkrētu tikšanās laiku. Nepieciešamības gadījumā ir iespēja vienoties ar mārketinga speciālistu arī par citu, klientam ērtāku tikšanās vietu. “Piemēram, ja par mūsu pakalpojumiem interesējas kāds uzņēmums Liepājā, Jēkabpilī vai citā pilsētā, kur pagaidām vēl nedarbojas mūsu klientu apkalpošanas centri, “TG Mobile” mārketinga speciālisti var doties tieši pie klienta, taupot viņa laiku un arī naudu.» ■

Veiksmīgi turpinās “Telekomunikāciju Grupas” darbība Lietuvā

Jau četrus gadus ar vērā ņemamiem panākumiem “Telekomunikāciju Grupa” darbojas arī Lietuvā. “Telekomunikāciju Grupas” komercdirektors Jānis Balodis informē, ka Lietuvā filiāle tika atvērta 2003. gadā. Tās pamata darbība izvērstā fiksēto telekomunikāciju sakaru nodrošināšanā, un šajā laikā uzņēmums kļuvis par vienu no trim nopietnākajiem fiksēto telekomunikāciju sakaru nodrošinātājiem Lietuvā.

“Mēs piedāvājam lietuviešiem kvalitatīvus pakalpojumus par zemu cenu. Mūsu kaimiņi to novērtē un ļauj ietaupīt arī saviem kolēģiem Latvijā,” atzīst J. Balodis. Proti, Latvijas uzņēmumiem, kas izvērsuši savu darbību arī Lietuvā, savstarpējie zvani var būt gandrīz bez maksas. “Nav nekādu tālsarunu, nav lielu rēķinu – arī zvani starp uzņēmuma filiālēm Latvijā un Lietuvā tiek fiksēti kā iek-

šējās sarunas. Tās piedāvājam par ļoti zemām cenām.” J. Balodis skaidro, ka šādas sarunas izmaksas minūtē lēšamas tikai dažu santīma simtdaļu vērtībā.

Vienlaikus “Telekomunikāciju Grupa” Lietuvas filiāle guvusi lielu piekrišanu, pārdodot priekšpmaksas telekartes zvaniem uz ārzemēm. “Ar priekšpmaksas telekartes palīdzību cilvēks, kam, piemēram, no mobilā telefona liegti zvani uz ārzemēm, var zvanīt no jebkura taksofona uz sev vajadzīgo numuru ārzemēs, turklāt par zemu cenu, kas savukārt ietekmē sarunu ilgumu – cilvēks var atļauties garāku sarunu. Šādas telekartes, kas nopērkamas preses tirdzniecības vietās un daudzos tirdzniecības punktus, piedāvājam arī Latvijā. Tiesa, lietuvieši šīs kartes priekšrocības novērtējuši daudz atsaucīgāk,” tā uzņēmuma komercdirektors. ■

Kā darbojas “TG Mobile”?

Iespēja darboties kā virtuālajam mobilajam operatoram “TG Mobile” radās līdz ar BITE GSM ienākšanu Latvijas tirgū, jo LMT un TELE2 nebija gatavi veidot šādu sadarbību. Savukārt BITE līdzīgu sadarbības pieredzi bija ieguvusi jau Lietuvā – uzņēmums labi apzinājās, ka tas ir viens no instrumentiem, kā iekarot lielāku tirgus daļu.

Tehniskā ziņā viss ir ļoti vienkārši – klients ievieto mobilajā telefonā SIM karti un izmanto visus tos pakalpojumus, kurus piedāvā BITE. Ja BITE ievieš jaunu pakalpojumu, tas pieejams arī “TG Mobile” klientiem, ja BITE uzceļ jaunu torni, zonas darbība paplašinās arī “TG Mobile” klientiem. BITEs loma šajā procesā ir tā, ka “TG Mobile” izmanto viņu infrastruktūru, par ko, protams, tiek prasīta noteikta maksa.

Kartēm “O Karte”, “Amigo” un “Zelta Zivtiņa”, kas darbojas attiecīgi LMT un TELE2 tīklā, pamatā ir atšķirīgi principi – tās ir priekšpmaksas kartes, savukārt “TG Mobile” piedāvā

vā sakarus ar pēcapmaksu. Turklāt lielākā daļa “TG Mobile” klientu ir juridiskas personas. “TG Mobile” klientiem ļoti izdevīgas ir ne tikai vietējās, bet arī starptautiskās sarunas.

Skaidrojot, ar ko “TG Mobile” atšķiras no lielajiem operatoriem, uzņēmuma pārdošanas nodaļas vadītājs Ģirts Dārziņš saka: “Mums ir individuāla pieeja gan katram esošajam, gan potenciālajam klientam. Mēs ejam pie klienta, nevis viņš nāk pie mums, mēs veicam klientu rēķinu analīzi, kā arī piedāvājam individuālus tarifus.” Klientam tas nozīmē mazākus izdevumus. “Lielie operatori pamatā orientēti uz peļņu, bet mums ir ļoti svarīga apkalpošanas kvalitāte, attiecības, mēs apūbinām savus klientus,” saka G. Dārziņš un prognozē, ka nākamgad “TG Mobile” klientu skaits krietni pieaugs un “TG Mobile” varēs piedāvāt vēl elastīgākus risinājumus atbilstoši katra klienta vēlmēm. ■

Brīvā brīdī būvē jahtu un mašīnu modeļus

Mācoties piektajā klasē, "TG Mobile" korporatīvo klientu menedžeris Sergejs Maslovs aizrāvas ar automodelismu. Savulaik, pateicoties šim vaļaspriekam, viņš iekļuva valsts izlasē un veiksmīgi startēja pat pasaules čempionātos. Kaislīgā aizraušanās nav pazudusi un joprojām dāvā labus sportiskos panākumus.

Savulaik, vēl Padomju Savienības gadus, populāra bijusi radiovadāmo jahtu modelēšana, ar ko sākotnēji, nokļuvis Rīgas Jauno tehniķu stacijā, aizrāvis arī Sergejs. "Kā ikvienam puikam, arī man patika konstruēt, patika tehnikas nodarbes, tā arī nokļuvi Jauno tehniķu stacijā. Izrādījās gan, ka tā ir ļoti ļoti precīza nodarbe, kas prasa nopietnību, pacietību, tādēļ ne visi, kas aizgāja uz modelētājiem, tur arī palika. Man tā piņķerēšanās nez kāpēc iepatīkās, un bija laiks, kad es nekādā nespēju sagaidīt stundu beigas, lai ātrāk varētu doties uz pulciņu. Caurām dienām varēju tur dzīvoties, un vēlāk tas nesa arī sportiskos panākumus," stāsta S. Maslovs.

Puisis tika iekļauts valsts izlases sastāvā un piedalījās pat pasaules un Eiropas čempionātos. "Mājās ir neskaitāmi diplomu un godalgas par izcīnītām vietām, bet laikam jau nozīmīgākais sasniegums ir izcīnītā 17. vieta pasaules

automodelistu čempionātā. Savukārt vērtīgākais modelis ir iespaidīgu izmēru radiovadāmā jahta. Tā vēl tagad stāv manās mājās, kaut jahtu modelēšana Latvijā ir "mirusi dabīgā nāvē".

Tā savu vietu atdevusi auto modeļu veidošanai, kuras popularitāte aizvien pieaug. "Arī pats pēdējos gadus ar jahtu modelēšanu vairs neaizraujos, iemaņas, zināšanas un pacietību veltu auto modeļiem. Automodelisms šobrīd attīstās kā moderns spor-



Klientu menedžeris Sergejs Maslovs ir viens no labākajiem Latvijas automodelistiem

ta veids, kurā notiek aizvien nopietnākas sacensības. Piemēram, šogad automodelisti cīnījās par pirmo Baltijas kausu. 40 dalībnieku konkurencē, piedaloties pārstāvjiem ne tikai no Baltijas valstīm, bet arī no dažām rietumvalstīm, man izdevās izcīnīt septīto vietu, bet starp latviešiem biju otrais labākais. Tas nav slikts rezultāts, taču man ir arī kurp tiekties," atzīst Sergejs.

Viņš stāsta, ka savulaik skolā modeļus pilnībā darināja pašu rokām, taču tagad tos gatavo pamatā no rūpnieciski ražotiem konstruktoriem, kur detaļas vienkārši precīzi jāsamontē kopā. Ar saviem modeļiem sportisti piedalās dažādās sarežģītības pakāpes trasēs, kur tāpat mēdz būt gan ļoti smagi braukšanas apstākļi, gan pilnīgi bezceļi. "Kādam jau var šķist, ka tāda precīza un piņķerīga nodarbe nekādu lielo atpūtu nesniedz, taču man tā patiešām ir atpūta, kas sagādā prieku un gandarījumu. Labi, ka sieva pret manu aizraušanos izturas ar izpratni, bet četrus gadus vecais dēls uz to raugās ar interesi. Vai no viņa sanāks automodelists, nezinu – vēl pārāgri spriest, taču mašīnas viņam patīk un patīk arī manis gatavotie modeļi. Var jau būt, ka kādudien viņš kļūs par tikpat dedzīgu automodelistu kā es, bet neskriešu laikam pa priekšu un savu vaļasprieku neuzspiedīšu – lai pats izvēlas," nosaka Sergejs un atklāj, ka pamazām jāsāk gatavoties nākamajai sporta sezonai. ■

TG reklamējas uz trolejbusiem

"TG Mobile" smaidīgās reklāmas redzamas uz Rīgas trolejbusiem, un ne vienam vien satiksmes "korķos" nīkstošajam tās sagādājušas interesantus brīžus.

TG reklāmas un mārketinga vadītāja Iveta Semjonova stāsta, ka "TG Mobile" preču zīme ir salīdzinoši jauna, tādēļ daudziem tā joprojām ir sveša. Lai ar sevi iepazīstinātu iespējami plašu auditoriju, bet citiem – par sevi atgādinātu, 2007. gada rudenī uzsāka sadarbību ar Rīgas sabiedrisko transportu. «Šobrīd uz trolejbusu sāniem par mums vēsta smaidīga meitene, pēc kāda laika to nomainīs cita reklāmas seja, un tā visa nākamā gada garumā. Mēs būsim uz ielām, kur ir daudz cilvēku, un ceram, ka mūsu reklāma ne tikai informēs par "TG Mobile", bet būs arī kā uzmundrinošs smaids kādam kārtējā satiksmes "korķī" iesprostotajam," tā I. Semjonova.

Izraudzītā reklāmas stratēģija esot veiksmīga. "Kopš uz sabiedriskā transporta parādījušās reklāmas, "TG Mobile" klientu apkalpošanas centrs saņēmis daudzu ieinteresēto zvanus. Tostarp arī no cilvēkiem, kas, uzsākot sarunu, atklāj, ka šobrīd viņi, atrodoties piespiedu "dīkstāvē" ielās vai uz tiltiem, ieraudzījuši smaidīgu meiteni uz trolejbusu aizmugures un nolēmuši piezvanīt, lai kavētu laiku un precīzāk noskaidrotu, kas tas "TG Mobile" īsti ir, kādus pakalpojumus tas piedā-



Šīm uzmundrinošajām reklāmām sekos vēl daudzas citas

vā un kā pie tiem var tikt," zināja stāstīt I. Semjonova.

Reklāmas uz trolejbusu sāniem ir tikai viena no uzņēmuma reklāmas aktivitātēm tuvākajam laikam. Iespējams, ka līdzīgas reklāmas uz sabiedriskā transporta parādīsies arī citās pilsētās, tiesa, pagaidām esot pārāgri atklāt precīzākas detaļas.

Pašreiz daudz tiek domāts par to, lai "TG Mobile" nostiprinātu savas pozīcijas atpazīstamības ziņā patērētāju vidū. Tāpēc par reklāmas nesēju tika izraudzīta vides reklāma un tieši sabiedriskais transports, kas ir gana mobils vides reklāmas veids ar gana plašu aptveramu auditoriju. ■

Fotomirkļi no TG sporta spēlēm 18. augustā kempingā "Meleku līcis" netālu no Salacgrīvas



TG piedāvā ērtu zvanīšanu ar datora palīdzību

“Progresīviem cilvēkiem, piedāvājam progresīvu un ērtu pakalpojumu – VIP (*Virtual Internet Phone*), kas tālruņa numura meklēšanu un ievadīšanu uztic datoram,” stāsta “Telekomunikāciju Grupas” komercdirektors Jānis Balodis.

VIP ir ērta programma, tās izmantošanai nepieciešams vien dators, telefons un interneta pieslēgums. “Datorā, īpašā programmā tiek veidots telefona numuru un personu katalogs, un, kad esam tajā sameklējuši sev nepieciešamās personas vārdu, atliek vien ar peles palīdzību uz tā uzklikšķināt, lai dators izveidotu savienojumu. Nav jāšķirsta piezīmju bločiņš, mazajā mobilā telefona ekrānā nav jāmeklē vajadzīgais vārds, nav pašam jāievada telefona numurs. Vienīgais, kas jāizdara pašam – jāpaceļ klausule,” pakalpojuma priekšrocības raksturo J. Balodis.

Šādi var zvanīt uz jebkura telekomunikāciju operatora numuru gan Latvijā, gan ārzemēs. VIP izmanto-



TG izprot aizņemto cilvēku rūpes un vajadzības

šanu vēl jo pievilcīgāku padara tas, ka zvaniem uz ārzemēm VIP lietotāji izmanto “Telekomunikāciju Grupas” starptautisko sarunu tarifus, kas ir vairāk nekā uz pusi zemāki nekā citiem Latvijas operatoriem. Arī zvaniem un faksa sūtījumiem uz citiem Latvijas rajoniem VIP tarifs ir ze-

māks, nekā izmantojot tradicionālos sakarus. VIP ievērojami izdevīgāks ir arī zvaniem uz citu mobilo sakaru operatoru numuriem.

VIP nepieciešamo programmu var lejuplādēt internetā. VIP pieslēgums tiek nodrošināts bez maksas, zvanot pa tālruni 67797777. ■

Internets – ātrs, lēts un arī mobils



Internets vienmēr pie rokas – daudziem tā jau ir kļuvusi par ikdienas nepieciešamību, un “TG Mobile” to piedāvā ātru un lētu.

Tāpat kā moblais telefons, arī moblais internets kļūst par dzīves normu,

un tā priekšrocības novērtē aizvien vairāk lietotāju. Ejot ikdienas gaitās un veicot ikdienas pienākumus, nepieciešamība pēc saziņas interneta vidē – proti, sūtīt vai saņemt e-pastu, esot ārpus biroja telpām, pieklūt dokumentiem, kuri glabājas biroja datorā, u.tml. – rodas aizvien biežāk, nemaz nerunājot par

priekšrocībām, kuras sniedz moblais internets, ļaujot strādāt ikvienā vietā, kur ir mobilo pakalpojumu tīkla nodrošinājums. “TG Mobile” piedāvā iespēju neierobežotu laiku izmantot globālā tīmekļa priekšrocības par zemu cenu. Tam nepieciešama tikai *Broadband Wireless Data Card* – platjoslas datu pārraides karte, kura, ievietota portatīvajā datorā, sniedz iespēju piekļūt internetam praktiski no jebkuras vietas.

“TG Mobile” piedāvātais datu pārraides ātrums ir vairāk nekā pietiekams, lai e-pastā saņemtu un sūtītu ne tikai tekstus, bet arī grafiskus un pat video materiālus.

Zinot tirgus piedāvājumu, nešaubīgi var atzīt, ka “TG Mobile” ir ļoti izdevīgs tiem, kas daudz izmanto internetu ārpus biroja. Atkarībā no klienta vajadzībām un vēlmēm “TG Mobile” piedāvā trīs mobilā interneta tarifu plānus – par Ls 39, Ls 26,20 un Ls 17,59 mēnesī. Cena ir atkarīga no datu pārraides ātruma. ■

Kompleksais risinājums: mobilie+fiksētie

TG ir viens no nedaudzajiem operatoriem, kurš strādā gan fiksēto, gan mobilo sakaru tirgū. Tādēļ tas spēj klientiem piedāvāt ļoti izdevīgu komplekso risinājumu, vienlaikus nodrošinot abu sakaru veidus. Atkarībā no katra klienta un viņa vēlmēm tiek meklēts individuāls risinājums.

Klients iegūst iespēju par ļoti ze-

miem tarifiem zvanīt no fiksētajiem tālruniem uz mobilaļiem un otrādi.

TG reklāmas un mārketinga vadītāja Iveta Semjonova norāda: “Ja no vienas kompānijas saņem vairākus pakalpojumus, tas vienmēr ir ērtāk – problēmu gadījumā es zvanu vienam uzņēmumam, nevis vairākiem, un automātiski arī to risinājums ir operatīvāks. Tāpat klientam piedāvājam izstrādāt individuālu tarifa plānu, kas viņam ļauj ietaupīt un tērēt līdzekļus racionāli, atbilstoši savām vajadzībām,” īpašo pieeju klientu vajadzībām skaidro uzņēmuma pārdošanas nodaļas vadītājs Ģirts Dārziņš.

“Ir uzņēmumi, kuros darbinieki ļoti daudz runā savā starpā vai kuros ir ļoti daudz zvanu no parastā, stacionārā telefona uz mobilo telefonu, tā varētu uzskaitīt vēl virkni citu situāciju. Kat-

ir vieglāk vest grāmatvedību, var nosaukt arī citus faktorus. Tās ir nianšes, kuras veido pakalpojumu kopumā.”

Piedāvājuma unikalitāte un izdevīgums ir ne tikai tas, ka klients saņem vienu rēķinu, bet arī izdevīgie tarifi, it īpaši gadījumos, kad klients vēlas no “TG Mobile” tīkla zvanīt uz “Telekomunikāciju Grupas” fiksēto tālruni un otrādi. ■

“TG Mobile” piedāvā individuālos tarifu plānus

Katram uzņēmumam savu individuālo tarifa plānu! “TG Mobile” to spēj nodrošināt un tādējādi ļauj klientam ietaupīt.

“Izanalizējot uzņēmuma līdzšinējos rēķinus par telefonsakaru pakalpojumiem, ir iespējams ātri noteikt, kam tiek zvanīts visvairāk, kādā diennakts laikā tas tiek darīts un par ko tiek maksāts visvairāk. Ņemot to visu vērā, mēs

rā no tām mēs varam rast labāko risinājumu zvanu izmaksu mazināšanai,” uzsver Ģ. Dārziņš.

Lai tiktu pie sava individuālā tarifa plāna, klientam jānodod uz “TG Mobile” klientu apkalpošanas centru Vecrīgā, Kungu ielā 1 vai arī, zvanot uz tālruni 67797077, jāsažinās ar “TG Mobile” menedžeriem, jāvienojas par izdevīgāko tikšanās laiku un – solis pretim lētākām sarunām jau ir sperts. ■

Iespējams savienot vairākus birojus

“Telekomunikāciju Grupa” piedāvā savienot divus birojus, turklāt ne tikai tādas, kuri atrodas blakus, bet arī tādas, kas izvietoti dažādās vietās. Ja birojus savieno vienā tīklā, uzņēmumu darbinieki savā starpā var runāt bez maksas, tādējādi ietaupot līdzekļus, bet nezaudējot operativitāti.

Biroju savienošanas izmaksas ir nelielas, turklāt ieguldījums ir ilgtermiņā. Iespējams saslēgt praktiski jebkurus birojus, jābūt tikai vienai līnijai.

Lielisks piemērs ir juvelierveikalu tīkls “Grenardi”, kura galvenais birojs ir savienots ar vairākiem veikaliem. Uzņēmuma IT direktors Ēriks Lūsis stāsta, ka problēmas ar sakariem nav radušās, un tas, viņaprāt, ir galvenais faktors veiksmīgai sadarbībai. “Es uz-

svērtu divas lietas – pakalpojuma stabilitāti un cenu. Par pirmo nav bijis iemesla sūdzēties, tāpat arī par cenu, kas mums piedāvāta zem vidējās tirgus cenas,” saka Ē. Lūsis. Viņš atzīmē arī labo apkalpošanu: “Tīklīdž ir nepieciešamas kādas pārmaiņas, piemēram, ierodas jauns darbinieks, kuram vajag savu līniju, viss tiek izdarīts pietiekami operatīvi. Ar “Telekomunikāciju Grupu” nav tas gadījums, kad jāsaķina – viss it kā ir labi, bet tas un tas mūs tomēr neapmierina. Tādēļ man nav pamata domāt, ka mums kaut kas būtu jāmaina un jāmeklē cits operators.”

Tā kā “Telekomunikāciju Grupai” ir pārstāvēniecība Lietuvā, arī ar šīs valsts birojumiem iespējams nodrošināt tiešo savienojumu. ■

Ietaupījums, izmantojot stacionāro GSM

Ja kādā konkrētā vietā nav iespējams pieslēgt fiksētos sakarus vai arī plānots objektā pavadīt salīdzinoši neilgu laiku (iedomāsimies, piemēram, kādas ēkas celtniecības procesu), “TG Mobile” piedāvā stacionāros GSM telefonus, kurus var izmantot gan kā parastos tālruņus, gan arī pieslēgt pie biroja vietējās telefona centrāles.

Stacionārais GSM telefons nekur nepazudīs, kā tas bieži mēdz notikt ar biroja koplietošanai atvēlēto parasto mobilo tālruni, kurš pašā vajadzīgākajā brīdī atrodas pie kāda, kurš nule kā izgājis, u.tml.

Stacionārais GSM būtībā neatšķiras no parastā telefona, tikai tajā var ielikt SIM karti un tam nav nepiecie-

šams vads. Turklāt pie tā var pieslēgt arī faksu.

Lietojot stacionāro GSM, organizācija var būtiski ietaupīt, un tas ir sevišķi aktuāli, ja darbiniekiem bieži jāzvana uz mobilaļiem telefoniem.

“Stacionārajam GSM es redzu lielu potenciālu nākotnē, jo zvani no fiksētajiem tālruniem uz mobilaļiem vienmēr būs dārgāki. Lai iegādātos stacionāro GSM, nav nepieciešamas milzu investīcijas, tas var izmaksāt ap 200 latiem. Šis nav tas gadījums, kad klients iegulda desmit tūkstošus latu, kurus var atpelnīt tikai deviņos desmit gados. Šajā gadījumā ieguldītais atmaksājas jau pāris mēnešos,” stāsta “TG Mobile” projektu vadītājs Jānis Rullis. ■

TG sakari joprojām lētāki

Kamēr ļoti daudzām preču grupām un pakalpojumiem cenas Latvijā aug, telefonsakaru jomā konkurences iespaidā cenas samazinās.

Telefonsakaru tirgu spēcīgi ietekmē arī interneta vides attīstība, un teorētiski jau šobrīd caur globālo tīmekli iespējams nodrošināt visas funkcijas fiksēto sakaru jomā. Kā tas ietekmēs šo nozari nākotnē, šobrīd var tikai zīlēt.

“TG cenas ir zemākas arī tāpēc, ka nav tik lielas izmaksas un nekonzcentrējamies uz maksimālo peļņu,” stāsta TG valdes priekšsēdētājs Ģirts Meijers.

Līdzīgi ir ar mobilaļiem sakariem.

Klienta viedoklis

“Europa Group Hotel” ķēdē ietilpstošās viesnīcas “Europa Royale Riga” direktors Jānis Jenzis sadarbību ar TG vērtē atzinīgi: “No mūsu puses nekādu iebildumu nav, un, manuprāt, Latvijas situācijā tas ir pats būtiskākais rādītājs. Viss strādā, viss notiek, sakari tiek nodrošināti, un tas ir pats galvenais. Ne reizi no darbiniekiem neesmu dzirdējis, ka būtu radušās kādas problēmas. Nemācēšu nosaukt konkrētus ciparus, bet finansiāli TG sakari ir izdevīgāki nekā citiem operatoriem, īpaši zvani uz ārzemēm, un tas ir jūsu lielākais pluss.”

