

Handymeile Nord: Kundeninteressen im Fokus beim Anbieten von Innovationen



Weit über tausend Besucher täglich und eine feste Stammkundschaft haben die Handymeile Nord von Stefan Marxen zu einer leuchtturmartigen Alternative im teils nebligen, teils stürmischen Markt der mobilen Telekommunikation gemacht.

Kommunikation beim NordPro-Team bedeutet moderne, leistungsgerechte und mobile Kommunikation, die an den Kunden angepasst ist. Das ist Kommunikation zum Anfassen: Laptop und Handy, Netbook und Surfsticks.

Ob es darum geht, einen Knebelvertrag zu erkennen oder Augenwischerei zu durchschauen, ob ein Lockvogelangebot von einer soliden Geschäftspolitik zu unterscheiden ist – immer nimmt das NordPro-Team in seiner Beratung die Perspektive seiner Kunden ein. Dies gelingt dem NordPro-Team mit www.Handymeile-Nord.de erfolgreich seit 2004.

Stefan Marxen: „Mittlerweile können auch Nichtvertragskunden die neuen Dienste nutzen und das sogar zu bezahlbaren Konditionen. Ein großer Prepaid Discounter bietet derzeit einen UMTS-Tarif an, bei dem seine Kunden für 10 EUR im Monat 1 GB Daten übertragen können. Vertragstarife sind zwar immer noch billiger, aber die Preisschere zwischen Vertrags- und Prepaidtarifen hat sich mittlerweile doch deutlich angenähert. Längst haben die Anbieter erkannt, dass viele Leute keine Knebelverträge unterschreiben möchten, trotzdem aber viel telefonieren bzw. surfen möchten, wenn die Konditionen stimmen.“

Um stets aktuell zu informieren, nutzt das NordPro-Team einen Blog: www.blog.handymeile-nord.de. So kommentieren Kunden die Infos und tragen selbst dazu bei, die Angebote der Handymeile Nord weiterzuentwickeln.

Bei aller Begeisterung für die phantastischen Entwicklungen mobiler Telekommunikation gibt es auch Anwendungen, die technisch besser für das Festnetz geeignet sind. Deshalb gehört für das NordPro-Team in der Beratung stets dazu, auszuloten, wo die Schwerpunkte eines Kunden sind, um den richtigen Mix zu finden. Im NordPro-Team lautet die Devise: „Ein Kunde braucht keine Produkte, sondern Lösungen für seine Kommunikationsbedürfnisse.“

Weil die Entwicklung keineswegs stehenbleibt, sondern auch junge Menschen heranwachsen und zu Kunden werden, bleibt ein Beratungsbedarf bestehen, der von keiner imaginären Marktsättigung tangiert wird. Stefan Marxen: „Schon heute arbeiten die Mobilfunkhersteller und Netzbetreiber an der nächsten Generation des Mobilfunks, also dem technischen Nachfolger von UMTS. Fachleute sprechen von LTE (Long Term Evolution, auf Deutsch: langfristige Weiterentwicklung). Mit der Markteinführung ist wahrscheinlich 2010 zu rechnen.“

Ziel der Entwicklung ist es, vor allem die Datenübertragung im Mobilfunknetz deutlich schneller zu machen. Bei einer Demonstration auf der letzten Informationstechnik-Messe CeBIT ließen sich mit LTE Daten mit 170 Megabit/Sekunde (Mbits/s) abrufen – das sogenannte Download und mit bis zu 50Mbit/s versenden – im Fachbegriff das Upload. Zum Vergleich: Heute übliche DSL-Anschlüsse zu Hause erreichen 16/Mbit/s bei Downloads und bis etwa 1/Mbit/s bei Uploads. Die Anbieter führen bereits Tests außerhalb des Labors durch.“

Pressekontakt
Hans Kolpak
Zur Tanne 12
26349 Jade
Deutschland
Telefon: 04454 979720
Hans.Kolpak@publicEffect.com
www.publicEffect.com

Unternehmensinfo

Weit über tausend Besucher täglich und eine feste Stammkundschaft haben die Handymeile Nord von Stefan Marxen zu einer leuchtturmartigen Alternative im teils nebligen, teils stürmischen Markt der mobilen Telekommunikation gemacht. Kommunikation beim NordPro-Team bedeutet moderne, leistungsgerechte und mobile Kommunikation, die an den Kunden angepasst ist. Das ist Kommunikation zum Anfassen: Laptop und Handy, Netbook und Surfsticks. Ob es darum geht, einen Knebelvertrag zu erkennen oder Augenwischerei zu durchschauen, ob ein Lockvogelangebot von einer soliden Geschäftspolitik zu unterscheiden ist – immer nimmt das NordPro-Team in seiner Beratung die Perspektive seiner Kunden ein. Dies gelingt dem NordPro-Team mit www.Handymeile-Nord.de erfolgreich seit 2004.