



Cheapnet: il perchè del VoIP

Scritto Giovedì 30 Luglio 2009 da [silvia.bianchi](#)

[Leggi tutti gli articoli di silvia.bianchi](#)



Proseguendo nel suo [intervento](#) nell'ambito delle interviste esclusive di [goin.it](#), **Marco Bondielli, Presidente di Cheapnet**, ci illustra le ragioni per cui Cheapnet ha puntato sin da subito sulla tecnologia VoIP e non su meri servizi CS (carrier selection) o CPS (carrier pre-selection).

“Le motivazioni che ci hanno indotto a procedere direttamente sulla tecnologia VoIP rispetto alle soluzioni tradizionali sono essenzialmente due:

- La prima è legata alla filosofia aziendale in quanto Cheapnet è un Internet Service Provider che come cultura preferisce sempre, se possibile, utilizzare “tecnologie IP” per la realizzazione dei propri prodotti.
- La seconda è di natura strategica ovvero legata al fatto che la voce su IP (VoIP) rappresenta il futuro rispetto alla tecnologia telefonica tradizionale che è inevitabilmente destinata a tramontare sia per i maggiori costi sia per la minore flessibilità e capacità di integrazione con i sistemi informativi.”

Bondielli aggiunge “la nostra mission ci porta sempre e spontaneamente a guardare al futuro e alle soluzioni maggiormente innovative. Grazie al VoIP è possibile creare valore per il cliente non solo “trasportando la voce” come avviene tramite la telefonia tradizionale ma anche creando e aggiungendo servizi.”

In riferimento al grado di accettazione della tecnologia VoIP sul mercato italiano ed in particolare tra la clientela Cheapnet, Bondielli traccia un profilo del tipico cliente VoIP: “Nel mercato nazionale (escludendo ovviamente i tipici utenti sperimentatori appassionati di tecnologia) **la prima risposta è arrivata dai grandi clienti business** che, potendo avvalersi di consulenze specialistiche, sono stati in grado di comprendere velocemente i notevoli vantaggi legati sia ai costi che alla flessibilità del prodotto. Parallelamente, la nuova tecnologia è stata adottata dai **call center** che, sempre molto attenti alle innovazioni legate al loro principale strumento di lavoro, hanno subito intuito i sensibili vantaggi in termini di costo e malleabilità della soluzione ad esempio poter delocalizzare le attività con estrema semplicità, incrementare o decrementare le risorse con costi e tempi contenuti (riducendo praticamente a zero gli investimenti) e gestire sistemi automatizzati. Per quel che riguarda la gran parte del mercato (in termini numerici) rappresentato da **famiglie, soho e PMI** la vera e propria accelerazione del numero di utenti si comincia a vedere solo ora. In merito alla nostra clientela la risposta all'introduzione delle soluzioni VoIP (CheapVoIP) è stata molto positiva.”

Secondo Bondielli questo è dovuto sicuramente alla natura degli utenti Cheapnet che, anche nella parte costituita da privati, SOHO e PMI, sono abituati a lavorare e a trovare soluzioni tramite il web e sono quindi stati subito in grado di comprendere ed apprezzare la nuova tecnologia.

Ringraziamo Marco Bondielli e speriamo di poter ospitare al più presto suoi nuovi interventi sulla tecnologia VoIP.

Publicato Giovedì 30 Luglio 2009 alle 2:34 am nella sezione [Internet](#), [Nuove Tecnologie](#), [VoIP](#). Puoi seguire i commenti a questo articolo grazie al feed [RSS 2.0](#). Puoi [lasciare un commento](#), o fare un [trackback](#) dal tuo sito.

Tags: [Cheapnet](#), [CheapVoIP](#), [Marco Bondielli](#), [servizi CPS](#), [servizi CS](#), [VoIP](#)



Email This Post

Articoli simili

- Il “double play” di Cheapnet: intervista a Marco Bondielli
- Italia e Germania più simili di quanto si creda..
- Il mercato del VoIP in Italia secondo Barbieri
- Come aiuta VoIP le agenzie di recupero crediti
- VoIP e sicurezza, uomo avvisato...

Scrivi un commento

Nome (obbligatorio)