

Written by PaoloGabriele
Friday, 05 August 2011 16:09

There are no translations available.



A chi fosse arrivato a questa pagina per trovare la risposta all'interrogativo che ho posto sul titolo, devo dare una brutta notizia: **la risposta non ce l'ho**. Stavolta si tratta proprio di una domanda che mi faccio perché non capisco la logica che sta dietro a queste cose.

Porto il mio esempio.

Ci sono periodi in cui le **telefonate dai call center** dei gestori di telefonia si intensificano (e agosto è uno di quelli) tanto che **questa settimana ne ho ricevuta una al giorno**. Ognuno cercava di allettarmi con proposte vantaggiose (praticamente tutte uguali) e alla fine ho ceduto.

Premetto che **da qualche mese il mio gestore** (da ormai diversi anni) **ha aumentato la tariffa** del suo "tutto incluso" **di 5 euro a bimestre** su 79,80 (oltre il 6%) e quindi è **caduta la vantaggiosità** (di pochi euro al mese) **rispetto alle offerte di altri gestori** (la stessa Telecom, con la "novità" di non avere più il canone, mi faceva comunque offerte a prezzi maggiori di quello che pagavo già).

Perché i gestori di telefonia preferiscono perdere un cliente che fargli le stesse condizioni che offrono ai r

Written by PaoloGabriele
Friday, 05 August 2011 16:09

Fra le varie offerte, che non sono mai chiare, le più sfavillanti sono quelle da 19,90 euro al mese anziché 41, o 46 o giù di lì a seconda del gestore per avere chiamate a costo zero verso i numeri di rete fissa e adsl a 7 megabit/s senza limiti di tempo.

Il tutto per un anno o due, poi "ritornano" al prezzo "normale".

Ma non finisce qui, perché ci sono sempre delle spese nascoste, tipo la cessazione del contratto col gestore precedente e l'attivazione della nuova (?) linea (che c'è già), che per legge vengono pagate dal nuovo gestore che però "sapientemente" le spalma in 48 mesi e le fa pagare a voi (E CHE CONTINUERETE A PAGARE IN CASO DI ULTERIORE CAMBIO DI GESTORE PER TUTTI I MESI CHE MANCHERANNO AD ARRIVARE A 48) e quindi non pesano tanto sul mensile.

Ora veniamo al sodo. A me hanno offerto 28,90 euro al mese più 2 di contributo per 48 mesi per passare a **teletù**, un **risparmio indicativo di 240 euro** nei due anni rispetto alle condizioni che avevo con Infostrada (in questi 48 mesi ci saranno altre offerte a prezzi più bassi, ma dicono che all'interno dello stesso operatore si possa cambiare senza perderci).

Ricevuta l'offerta, **prima di disdire ho chiamato il servizio clienti Infostrada** e ho riferito il fatto, chiedendo se potevano farmi un prezzo simile. Con mia grande (?) meraviglia, dopo avermi prospettato 10 euro in meno (pagando però lo scatto alla risposta)

hanno detto che non possono fare altro

, che dovevo pagare 30 euro di rimborso per le spese di chiusura del contratto,

tanti saluti

e che se non lo avessi trovato mi avrebbero dato il codice di migrazione (necessario per cambiare gestore).

Da qui la domanda che fa da titolo al pezzo: **cosa ci guadagna Infostrada dal fatto che io passi ad altro operatore?**

Nella mia ignoranza economicistica, **fra incassare 31 euro al mese** (poteva andare peggio, le altre offerte sono di solito da 19,90)

anziché 42,5 o niente...

sarà meglio 31, no? O non ci rientrano con le spese (invece con 19,90 euro al mese per un

Written by PaoloGabriele
Friday, 05 August 2011 16:09

anno, sì, eh?)?

In fondo la linea era già attiva e il servizio rimaneva quello...

Se qualcuno avesse una risposta valida al problema prego di farla conoscere anche a me, perché **proprio non ci arrivo**.

--*--

l'immagine l'ho creata "ispirandomi" a quanto illustrato a h <http://www.zizio.it/2007/06/22/evribadi-denz-nau/>