

There are no translations available.



Per continuare sull'argomento **compagnie telefoniche**, clienti nuovi e clienti vecchi... vi racconto cosa mi è successo negli ultimi giorni.

E anche stavolta, **la risposta non la conosco** (lo so che la risposta è dentro di me... ma è sbagliata).

1

Premessa: il mio **piano telefonico** del cellulare è **un po' vecchio** (ci sono i dinosauri che pascolano) e, confrontato con quelli odierni, in genere non conveniente.

Premessa 2: il mio utilizzo del cellulare non è smodato, per cui poche telefonate, qualche messaggio e finita là.

Antefatto: mi sono "imbattuto" in un **banco di promozione**, lo **stènd** (o stand) della mia compagnia telefonica e ho scambiato quattro parole con uno dei rappresentanti riguardo ai piani in promozione. Avevo fretta e non ho concluso niente, ed ero rimasto d'accordo che sarei tornato con più calma.

Effettivamente **alcune sono offerte buone** (ulteriormente ribassate rispetto a quello che si trova sul sito del gestore), per chi vuole c'è anche la possibilità di prendere un telefono a rate (anche questi in promozione) abbinabile all'offerta.

La fregatura: dopo un po' si scopre che sono **RISERVATE a partita iva o a chi passa al gestore provenendo da altre compagnie**

Domanda: e chi con l'operatore c'è già, magari da oltre 10 anni? (Risposta ufficiosa: **si attacca al tram**).

Domanda 2: e allora perché mi fai tutta 'sta tiritera se ti ho detto subito che sono già tuo cliente? (Risposta 2: ora lo spiego).

Perché c'è **dietro un bel giochino**. Basta che tu provenga da un'altra compagnia, quindi:

- 1) vai in **un negozio di un'altra compagnia**.
- 2) **Chiedi di passare a loro** e quindi il tuo contratto con la vecchia compagnia viene azzerato.
- 3) Ti danno **la scheda del nuovo gestore**.
- 4) **La porti** al banco delle promozioni di cui sopra.
- 5) Chiedi **di passare (io direi tornare)** alla loro compagnia.
- 6) Rimani qualche giorno con la ex nuova compagnia e in questo modo **puoi usufruire della offerta riservata ai "passanti"**

Io sarò anche idealista, illuso, etc. etc. ma ci sono tre cose che non mi tornano.

- 1) **Perché esistono** queste offerte riservate chi cambia gestore (domanda filosofico esistenziale)? C'è una legge che vieta di farle ai vecchi clienti? E' una scelta aziendale?
- 2) **Se l'offerta ha dei limiti** (riservata solo a chi cambia gestore o chi ha partita iva o...), **un motivo ci sarà** (a prescindere. Che sia una legge, una autoflagellazione che si impongono i gestori,...), no? E allora, **se con questo giochino tutti possono averla, che senso ha**?
- 3) **Perché per "rimanere" nella stessa compagnia telefonica da cui provengo, devo far figurare che ho attivato due nuovi contratti?**

Written by PaoloGabriele

Friday, 16 September 2011 11:27

Ha l'apparenza del solito "passata la festa, gabbato lo santo" ma io ci sento puzza di bruciato.

Di sicuro c'è qualche fregatura (truffa?):

- nei confronti delle compagnie telefoniche (che forse alla fine sono quelli che invece la promuovono, tanto per far figurare di avere più clienti di quanti sono);
- nei confronti dello stato (?) che magari basa determinate agevolazioni sul numero di nuovi clienti / contratti;
- dei vecchi clienti, perché li si fa accedere a promozioni che non spetterebbero loro (con una certa connivenza) in cambio di uno sconto.

Conclusioni: fare questo giochino non costa niente (mezz'ora da perdere) e **formalmente non si fanno infrazioni**

(come il fatto che

ufficialmente

paghi un telefono 19 euro per 30 mesi (570 euro), ma siccome ti "regalano" 10 euro al mese di traffico internet,

formalmente

lo paghi 9 euro per 30 mesi (270 euro)).

A me non è piaciuto tanto, e infatti non l'ho fatto. E poi, detto fra noi, se devo fare un cambio di compagnia, visto che le offerte sono praticamente tutte uguali (viva la concorrenza), lo faccio una volta sola e resto con il nuovo gestore (visto l'interesse dimostrato dai promotori, che saranno di sicuro sfruttati e sottopagati, ma di quello che fanno "no jene pò 'ffregà dde meno", più o meno come tenere i clienti per le compagnie).

Rimane l'amarezza del fatto che **come cliente di vecchia data, sembra che non conti un soldo bucato** (dopo oltre 10 anni che gli paghi un servizio, e forse è così). Pensare che la "soddisfazione" del cliente secondo me (e non solo me) ha una grossa importanza, ma forse in un mondo "di corsa" questa cosa non vale...

--*--

1. Diceva Quello.

2. L'immagine viene da due immagini prese da

<http://badflipblog.blogspot.com/2007/12/zombie-do-i-have-something-on-my-tie.html> e

<http://www.fastcharacters.com/character-design/cartoon-business-man/>