

Liczne
case studies

infor-Media Poland

Warsztaty RYNEK TELEFONII INTERNETOWEJ VoIP

Modele biznesowe. Usługi dodane. Trendy. Technologie. Aspekty prawne.

21 – 22 września, Hotel Polonia Palace, Warszawa

WARSZTATY POPROWADZĄ:

Krzysztof Malicki
Datera SA

Jan Wyrwiński
FreecoNet SA

Michał Pietrus
FreecoNet SA

Marek Konior
GTS Energis Sp. z o.o.

Mateusz Górecki
Zigzag Sp. z o.o.

Krzysztof Miller
Hostnet Sp. z o.o.

Xawery Konarski
Kancelaria Prawna
Traple Konarski Podrecki Sp. J.

Krzysztof Kotlicki
PISz Software Sp. z o.o.

Milena Przybilska
SuperHost.pl s.c.

Grzegorz Małyso
Telekomunikacja Polska SA

- Sprawdzone modele biznesowe: outsourcing, inne przykłady, przepis na sukces
- Nowe, polskie i europejskie usługi dodane: trendy, przykłady, prognozy, technologie
- Nowe i problematyczne aspekty prawne – przenoszenie numerów, połączenia alarmowe, numery geograficzne
- W jaki sposób przekonać klienta do VoIP? – sprawdzone przykłady
- Jak wdrożyć VoIP z sukcesem? – krok po kroku

Współpraca Merytoryczna:



Adres: InforMedia Polska Sp. z o.o.
ul. Kijowska 1, 03-738 Warszawa



tel:
022 333 97 77



fax:
022 333 97 77



www.informedia-poland.com
e-mail: info@informedia-poland.com



21.09.2009, PONIEDZIAŁEK

DLACZEGO WARTO WZIĄĆ UDZIAŁ:

- W czasie kryzysu ekonomicznego **wiele firm szuka oszczędności** obniżając koszty działalności. Znaczny udział w kosztach mają wydatki związane z utrzymaniem infrastruktury teleinformatycznej. Jednym z rozwiązań jest **telefonía internetowa VoIP** pozwalająca **obniżyć bieżące koszty działalności** większości firm oraz stanowiąca **nowe źródło przychodów** firm tele-komunikacyjnych.
- **Dlaczego VoIP zdobywa coraz większą popularność? Dlaczego jest lepszy od tradycyjnej telefonii stacjonarnej i komórkowej?** Co oprócz usług głosowych **oferuje VoIP?** Jakie są **światowe trendy, prognozy, technologie, usługi dodane** w zakresie telefonii internetowej? **Jak wdrożyć VoIP z sukcesem? Które z modeli biznesowych** dotyczących VoIP-a są najlepsze i **sprawdzają się w praktyce. Jak przekonać klienta** do telefonii internetowej?
- Na te i inne ważne teraz pytania odpowiemy podczas tego jedyne go w swoim rodzaju spotkania.
- Zaproszeni prelegenci **przedstawiciele wiodących firm telekomunikacyjnych** podzielą się z Państwem swoją **praktyczną wiedzą.**

KTO POWINIEN WZIĄĆ UDZIAŁ:

- Na warsztatach spotkacie Państwo:
- Operatorów Telefonii Stacjonarnej
 - Operatorów Telefonii VoIP
 - Operatorów Telefonii Komórkowej
 - MVNO
 - Dostawców Sprzętu
 - Dostawców Oprogramowania
 - Stacje telewizyjne i kablowe
 - Call Centers

Reprezentowanych przez:

- Dyrektora ds. Rozwoju
- Dyrektora Departamentu Usług Dodanych
- Kierownika Departamentu Usług Głosowych
- Dyrektora Działu IT
- Dyrektora Departamentu Telefonii Stacjonarnej
- Dyrektora Departamentu Telefonii Komórkowej
- Dyrektora, Kierownika Call Center
- Project Manager'a
- Product Manager'a
- Specjalistę ds. VoIP
- Inżyniera ds. VoIP
- Inżyniera ds. rozwoju systemów IP
- Administratora Sieci IP
- Programistę

ZAPRASZAMY DO UDZIAŁU W WARSZTATACH

Sebastian Wojciechowski - Project Manager
tel.: +48 22 333 97 77
fax: +48 22 333 97 78
sebastian.wojciechowski@informedia-poland.com

ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY W ZAKRESIE SPONSORINGU

Dział Sponsoringu
tel.: +48 22 333 97 87
fax: +48 22 333 97 77
sponsoring@informedia-poland.com

Program Warsztatów

- 9:30 Poranna kawa, rejestracja i przywitanie
- 10.00 **OUTSOURCING – SPOSÓB NA OBNIŻENIE KOSZTÓW KLIENTA, BEZ KONIECZNOŚCI ZAKUPU TECHNOLOGII**
case study
- Jak kryzys wpłynął na sytuację dostawców dużych systemów telekomunikacyjnych?
 - Czy systemy takie można jeszcze sprzedać, czy już tylko outsource'ować?
 - Jakie firmy utrzymają się na rynku?
 - Jak outsourcing determinuje model biznesowy i ofertę dla klienta końcowego?
 - Jak kupować/sprzedawać systemy outsource'owane?
 - Jak model zakupu wpływa na sukces/porażkę oferty dla klienta końcowego?
 - Dlaczego warto/nie warto korzystać z usług outsourcing'u
 - perspektywa dostawcy usługi i perspektywa klienta końcowego?
 - Przykłady outsourcing'u w praktyce
Krzysztof Malicki, Datera SA
- 11.15 Przerwa na kawę
- 11.30 **PRZYKŁADY UDANYCH MODELI BIZNESOWYCH**
case study
- Do jakiego segmentu rynku skierować ofertę?
 - Jakie elementy oferty odstraszaają, a jakie przyciągają klienta?
 - Jakie elementy oferty wpływają na zainteresowanie klienta?
 - „Tworząc model myśl o rynku za 5 lat, a nie o dzisiaj”
 - Wybrane dane statystyczne (FreecoNet)
 - struktura przychodów i klientów w latach 2007 – 2009
 - na jakich usługach zarabiamy?
 - o co pytają klienci i czego im brakuje?
 - Jan Wyrwiński, FreecoNet SA*
- 12.45 Lunch
- 13.45 **USŁUGI DODANE Z PUNKU WIDZENIA OPERATORA – ŚWIATOWY TREND CZY REALNA KONIECZNOŚĆ?**
- Usługi dodane sposobem na utrzymanie marży z klienta i poprawę efektywności sieci resellerskiej
Marek Konior, GTS Energis Sp. z o.o.
- 15.00 Przerwa na kawę
- 15.15 **W JAKI SPOSÓB PRZEKONAĆ KLIENTA DO VOIP?**
case study
- Jakie zmiany w funkcjonowaniu firmy daje technologia VoIP (centralne zarządzanie)?
 - Możliwości technologii VoIP w organizacjach rozproszonych
 - Zmiana technologii, a nakłady inwestycyjne i ich zwrot
 - Fakty i mity dotyczące jakości połączeń
 - Trendy rynku – powszechne stosowanie technologii VoIP
 - Najbardziej zaawansowane usługi dodane dla nawet najmniejszej firmy
 - Redukcja kosztów utrzymania własnej infrastruktury
Michał Pietrus, FreecoNet SA
- 16.30 **JAK WDRÓŻYĆ VOIP Z SUKCESEM?**
case study
- Wdrażanie technologii krok po kroku
Milena Przybilska, SuperHost.pl s.c.
- 17.15 Zakończenie pierwszego dnia Warsztatów



22.09.2009, WTOREK

- 9.30 Poranna kawa, rejestracja i przywitanie
- 10.00 **VOIP – NOWE I PROBLEMATYCZNE ASPEKTY PRAWNE**
- Kto odpowiada za jakość połączeń w publicznej sieci?
 - Jak realizować połączenia alarmowe?
 - Jak lokalizować użytkownika i kto odpowiada za prawidłowość numeracji?
 - Kwestia numerów geograficznych a mobilności VoIP
 - Co z przenoszeniem numerów w VoIP?
 - Czy i kiedy VoIP będzie publicznie dostępną usługą telefoniczną?

Mec. Xawery Konarski, Traple Konarski Podrecki Sp. J.

11.15 Przerwa na kawę

11.30 **JAK SKUTECZNIE SPRZEDAĆ VOIP?**

case study

- Oferta dla klientów indywidualnych
- Oferta abonamentowa
- Coś więcej niż komunikator
- Oferta pre-paid
- Usługi dodane dla klientów biznesowych

Mateusz Górecki, Zigzag Sp. z o.o.

12.45 Lunch

13.45 **CO DALEJ Z TELEFONIAŃ INTERNETOWĄ?**

- Geneza i rozwój oferty VoIP w TP
- Wpływ VoIP na tradycyjną ofertę stacjonarną
- Rynek VoIP w Europie
- Prognozy rozwoju rynku i ofert VoIP

Grzegorz Matysko, Telekomunikacja Polska SA

14.45 Przerwa na kawę

15.00 **VOIP – NOWE I TANIE USŁUGI DODANE**

- Jak oferować usługi VoIP bez ponoszenia kosztów inwestycyjnych?
- Nowe usługi dodane
- VoIP w telefonach komórkowych

Krzysztof Miller, Hostnet Sp. z o.o.

16.00 **ROZLICZENIA I OBSŁUGA KLIENTA W SIECIACH VOIP**

- Modele rozliczeń
 - z klientem
 - z partnerami
 - z innymi sieciami
- Obsługa klienta
 - problemy i zadania
- Systemy informatyczne do rozliczeń
- Systemy CRM dla VoIP
- Analiza kosztów i opłacalności przedsięwzięcia

Krzysztof Kotlicki, PISz Software Sp. z o.o.

17.00 Zakończenie Warsztatów oraz wręczenie certyfikatów.

Wszystkie treści zawarte w programie Warsztatów stanowią własność Informedia Polska Sp. z o.o. oraz powiązanych z nią podmiotów. O ile Organizator nie postanowi inaczej, nie wolno żadnych materiałów stanowiących własność Informedia Polska odtwarzać, wykorzystywać, tworzyć pochodnych prac na bazie materiałów umieszczonych w programie, ani też ponownie ich publikować, zamieszczać w innych materiałach czy też w jakikolwiek inny sposób rozpowszechniać bez uprzedniej pisemnej zgody Informedia Polska.

WARSZTATY POPROWADZĄ:



Krzysztof Malicki - Prezes Zarządu, Datera SA

Absolwent Wydziału Elektroniki, Telekomunikacji i Informatyki Politechniki Gdańskiej oraz Wydziału Zarządzania i Ekonomii tejże uczelni. W 1999 r. zdobył tytuł "Najlepszego studenta Trójmiasta" - laur "Czerwonej Róży". W 2000 roku ukończył "Profesjonalne studium finansów dla Menadżerów" w Gdańskiej Fundacji Kształcenia Menadżerów, a w 2003 r. uzyskał międzynarodowy tytuł "Project Management Professional". W latach 1999-2003 pracował w Prokom Software SA, będąc odpowiedzialnym za inwestycje w sektorze nowych technologii. W 2003 r. współtworzył Grupę Doradztwa Finansowego i Inwestycyjnego Sp. z o.o. (GDFI), przekształconą w 2006 r. w Datera Sp. z o.o., a następnie w Datera SA.



Jan Wyrwiński - Prezes Zarządu, FreecoNet SA

Jest absolwentem Politechniki Gdańskiej (Wydział Zarządzania i Ekonomii, specjalizacja - Ekonomia i Finanse), a także doktorantem tejże uczelni. Jego doświadczenie zawodowe obejmuje pracę w dziale Planowania Strategicznego i Upubliczniania Wiedzy Instytutu Oceanologii PAN w Sopocie, a także w dziale Zarządzania Relacjami z Klientami i Systemów Informatycznych w firmie Budownictwo-W, zajmującej się dystrybucją geosynteptyków. Z FreecoNet związany od początku istnienia operatora, czyli 2006 r. Jako pracownik Datera SA - twórcy FreecoNet - uczestniczył w pracach koncepcyjnych przy tworzeniu pomysłu na FreecoNet, a następnie - jako Kierownik Projektu - zarządzał powstawaniem i rozwojem platformy FreecoNet.



Michał Pietrus - Key Account Manager, FreecoNet SA

Absolwent Uniwersytetu Adama Mickiewicza w Poznaniu (Wydział Fizyki, specjalizacja - Elektroakustyka). Pracę zawodową rozpoczął na Politechnice Poznańskiej jako najmłodszy pracownik uczelni. Dalsze doświadczenie zdobywał w Wiliam Demant Holding w kraju i za granicą (Dania i Australia), gdzie zajmował się zagadnieniami związanymi z informatyką, wsparciem klienta, jak i budową kanałów sprzedaży zaawansowanego sprzętu medycznego.



Marek Konior - Dyrektor Departamentu Regulacji i Relacji Międzyoperatorskich, GTS Energis Sp. z o.o.

Absolwent Politechniki Wrocławskiej. Posiada ponad 18-letnie doświadczenie w branży telekomunikacyjnej zdobyte, m.in. w firmach operatorskich, konsultingowych, projektowych i wykonawczych. W GTS Energis (od 2001 roku) odpowiada za współpracę z krajowymi i międzynarodowymi operatorami i dostawcami usług w zakresie realizacji hurtowych usług głosowych. Zrealizował projekt "1066" oraz "dial-up VISIP". Członek Zarządu SOT KIGEIF. Prelegent podczas konferencji i specjalistycznych seminariów związanych z rynkiem usług szerokopasmowych, dzierżawy łącza, uwolnienia dostępu do lokalnej pętli abonenckiej.



Mateusz Górecki - Business Development Manager, Zigzag Sp. z o.o.

Od kwietnia 2007 r. w Internet Group S.A. odpowiada za rozwój marki HaloNet - operatora telefonii internetowej. Od początku kariery związany jest z branżą IT/TELCO. Jest twórcą drugiego na świecie autoryzowanego sklepu internetowego Nokii. Uczestnik wielu nieformalnych grup zrzeszających zwolenników nowoczesnych form marketingu (modern marketingu, marketingu szeptanego, wirusowego itp.).



Krzysztof Miller - Wiceprezes Zarządu, Hostnet Sp. z o.o.

Od 6 lat związany z rynkiem telekomunikacyjnym. Od półtora roku współtworzy firmę Hostnet Sp. z o.o., specjalizującą się w dystrybucji usług telekomunikacyjnych oraz w doradztwie przy wyborze rozwiązań teleinformatycznych.



Xawery Konarski - Adwokat, Wspólnik, Kancelaria Prawna Traple Konarski Podrecki Sp. J.

Nadzoruje prace dla kilkudziesięciu podmiotów z branży IT i TMT. Ekspert prawny Polskiej Izby Informatyki i Telekomunikacji (PIIT) oraz Związku Pracodawców Branży Internetowej IAB Polska. Jako ekspert środowisk gospodarczych brał udział w pracach legislacyjnych nad szeregiem ustaw z zakresu prawa nowych technologii. Arbiter Sądu Polubownego ds. domen internetowych przy PIIT. Autor pozycji naukowych z zakresu prawa danych osobowych i prawa nowych technologii, w tym książek: „Internet i prawo w praktyce” (2002), „Komentarz do ustawy o świadczeniu usług drogą elektroniczną” (2004). W 2008 r. nominowany jako ekspert w Polskiej w Legal Media Group Guide to the World's Leading Technology, Media & Telecommunications Lawyers.

Krzysztof Kotlicki, Wspólnik, PISz Software Sp. z o.o.

W branży telekomunikacyjnej od 12 lat. Specjalizuje się w systemach billingowych i pokrewnych. Wdrażał systemy informatyczne u operatorów komórkowych polskich oraz zagranicznych. Doradza w zmiarach w architekturze informatycznej oraz procesowej. W latach 2002-2007 współtworzył architekturę systemów informatycznych wspomagających biznes (BSS) dla Orange.



Milena Przybińska - Kierownik Działu Obsługi Klienta, SuperHost.pl s.c.

Absolwentka Gdańskiej Wyższej Szkoły Humanistycznej, aktualnie również w trakcie studiów w Wyższej Szkole Administracji i Biznesu w Gdyni. Od 2005 r. związana z SuperHost.pl, jednym z liderów usług hostingowych w Polsce. Od 2008 r. odpowiedzialna za utworzenie komórki Działu Obsługi Klienta, mającej na celu usprawnianie relacji z klientami. Wzięła udział w procesie reorganizacji firmowej sieci telefonicznej i wdrażania systemu call-center, opartego o profesjonalne usługi VoIP oferowane przez FreecoNet SA. Jednym z głównych wyzwań tego projektu było połączenie kilku różnie zlokalizowanych biur SuperHost.pl pod zuniifikowanym numerem telefonu.



Grzegorz Matysko - Kierownik ds. Rozwoju VoIP, Telekomunikacja Polska SA

Z Telekomunikacją Polską związany od 2002 r., gdzie zajmował kolejno stanowisko Kierownika Produktu i Kierownika Projektu. Odpowiada za opracowywanie i wdrażanie strategii rozwoju biznesu VoIP. Wprowadził na rynek usługi: „neofon” oraz „domowy SMS”. Wcześniej pracował w Axel Springer Kontakt na stanowisku Kierownika Produktu, gdzie zaprojektował i wprowadził na rynek wachlarz usług Premium rate SMS. W Cap Gemini Ernst & Young zajmował się doradztwem marketingowym i strategicznym dla instytucji państwowych i dużych firm (m. in. Ministerstwo Zdrowia, PKN Orlen).



tel: 022 333 97 77



fax: 022 333 97 78



www.informedia-poland.com
e-mail: info@informedia-poland.com

Warsztaty

RYNEK TELEFONII INTERNETOWEJ VoIP

21 – 22 września, Hotel Polonia Palace, Warszawa

TAK, chcę wziąć udział w Warsztatach "Rynek Telefonii Internetowej VoIP".

Termin: 21 - 22 września 2009 r.

Cena 2995 PLN + 22% VAT do 28 sierpnia 2009 r.

Cena 3495 PLN + 22% VAT po 28 sierpnia 2009 r.

TAK, chcę otrzymać więcej informacji o Warsztatach "Rynek Telefonii Internetowej VoIP".

Termin: 21 - 22 września 2009 r.

NIE, nie wezmę udziału w prezentowanych Warsztatach, jednak proszę o informowanie mnie o planowanych wydarzeniach skierowanych do branży telekomunikacyjnej i IT.

WYŚLIJ DZIŚ NA NR FAKSU 022 333 97 78



1. Imię i nazwisko:

Stanowisko:

Departament:

2. Imię i nazwisko:

Stanowisko:

Departament:

3. Firma:

ulica:

Kod pocztowy: Miasto:

tel: fax:

e-mail:

4. Dane nabywcy, potrzebne do wystawienia Faktury Vat:

Pełna nazwa firmy:

Z siedzibą:

Przy ul:

NIP:

5. Komu jeszcze zdaniem Pani/Pana możemy przesłać informacje o tym wydarzeniu:

Imię i nazwisko:

Stanowisko:

Departament:

tel: fax:

e-mail:

ZZgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz.U. 1997r. Nr 133 poz. 833) InforMedia Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (dalej InforMedia), informuje, że jest administratorem danych osobowych. Wyrażamy zgodę na przetwarzanie danych osobowych w celach promocji i marketingu działalności prowadzonej przez InforMedia, świadczonych usług oraz oferowanych produktów, a także w celu promocji ofert Klientów InforMedia. Wyrażamy również zgodę na otrzymywanie drogą elektroniczną ofert oraz informacji handlowych dotyczących InforMedia oraz Klientów InforMedia. Wyrażającemu zgodę na przetwarzanie danych osobowych przysługuje prawo kontroli przetwarzania danych, które jej dotyczą, w tym także prawo ich poprawiania.

Równocześnie oświadczamy, że zapoznaliśmy się z warunkami uczestnictwa oraz zobowiązujemy się do zapłaty całości kwot wynikających z niniejszej umowy.

SUKCES
w praktyce

Warunki uczestnictwa:

1. Koszt uczestnictwa jednej osoby w Warsztatach wynosi 2995 PLN + 22% VAT przy rejestracji do 28 sierpnia 2009 r., 3495 PLN + 22% VAT przy rejestracji po 28 sierpnia 2009 r.
2. Cena obejmuje prelekcje, materiały warsztatowe, przerwy kawowe, lunch
3. Przesłanie do InforMedia Polska faxem lub pocztą elektroniczną, wypełnionego i podpisanego formularza zgłoszeniowego, stanowi zawarcie wiążącej umowy pomiędzy zgłaszającym a InforMedia Polska. Faktura pro forma jest standardowo wystawiana i wysyłana faxem po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego
4. Prosimy o dokonanie wpłaty w terminie 14 dni od wysłania zgłoszenia, ale nie później niż przed rozpoczęciem Warsztatów.
5. Wpłaty należy dokonać na konto:
FORTIS BANK POLSKA SA
ul. Suwak 3, Warszawa
PL 94 1600 1127 0003 0123 0355 2001
6. Rezygnację z udziału należy przesyłać listem poleconym na adres organizatora.
7. W przypadku rezygnacji do 21 sierpnia 2009 r. obciążymy Państwa opłatą administracyjną w wysokości 300 PLN + 22% VAT.
8. W przypadku rezygnacji po 21 sierpnia 2009 r. pobierane jest 100% opłaty za udział.
9. Nieodwołanie zgłoszenia i niewzięcie udziału w Warsztatach powoduje obciążenie pełnymi kosztami udziału.
10. Niedokonanie wpłaty nie jest jednoznaczne z rezygnacją z udziału.
11. Zamiast zgłoszonej osoby w Warsztatach może wziąć udział inny pracownik firmy.
12. Organizator zastrzega sobie prawo do zmian w programie oraz do odwołania Warsztatów

InforMedia Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (01-222), ul. Prądyńskiego 12/14, wpisana jest do Rejestru Przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000223380, NIP 527-245-67-22, wysokość kapitału zakładowego: 50 000,00 zł.

pieczęć i podpis