GAZZA MONEY

I consigli per orientarsi nella giungla delle tariffe e dei servizi: tocca alla telefonia mobile

OFFERTE A CONFRONTO

	NOME TARIFFA	BONUS INCLUSI	COSTO SMS	TRAFFICO INTERNET	CANONE*	I VOLTI DEGLI SPOT
TIM	Tutto Compreso 500	500 min.	5 euro per 200 sms o 10 euro per 600 SMS	2GB a 10 euro al mese	29 €	Belen Rodriguez e Christian De Sica
	Tutto Compreso 1000	1000 min.			49 €	
vodafone	Tutto Facile Small	Il canone raddoppia e vale 50 euro, equivalenti a 400 min. o 400 SMS		1GB a 10 euro al mese	25 €	Francesco Totti e Ilary Blasi
	Tutto Facile Medium	Il canone raddoppia e vale 100 euro, equivalenti a 800 min. o 800 SMS			50 €	
3	Power C 800	800 min.	200 SMS al mese inclusi	2GB	29 €	Raoul Bova e Teresa Mannino
	Power C 1600	1600 min.	400 SMS al mese inclusi		49 €	
WIND	All Inclusive SIM Edition Smart	250 min. + min. illimitati verso un numero Wind	250 SMS al mese inclusi	Illimitato	20 €	Aldo, Giovanni e Giacomo
	All Inclusive SIM Edition Silver	800 min. + min. illimitati verso un numero Wind	800 SMS al mese inclusi		40 €	

ELABORAZIONE: SOSTARIFFE *MENSILE, TUTTI I PREZZI SONO IVA INCLUSA GDS

Gli smartphone Per spendere meno attenti a Internet

Abbonamenti «all inclusive», telefonini in regalo, prezzi scontati: ecco i pacchetti più vantaggiosi

ANTONELLA BERSANI
© RIPRODUZIONE RISERVATA

È il momento degli smartphone. La possibilità di telefonare e navigare in mobilità grazie agli iPhone o ai sistemi operativi Android ha conquistato un possessore di telefonino su due. Le vendite raddoppiano e le offerte aumentano. Ma come muoversi nel *mare magnum*? «Facendo attenzione ai consumi», sottolinea **Giuliano Messina**, fondatore del sito di comparazione Sos Tariffe. In particolare, oltre che sui minuti di conversazione e il numero degli sms inviati, l'attenzione è mirata a Internet. «Il plus dei telefonini intelligenti è l'utilizzo del web in movimento. Quindi occorre considerare la congruenza del pacchetto dati al flusso di navigazione», aggiunge Messina. In genere, le offerte tutto compreso coprono un consumo medio. «Ma sarebbe sbagliato stilare una classifica della convenienza — avverte Messina — perché ogni pacchetto non è mai sovrapponibile a un altro».

Infine, una considerazione sulle offerte *all inclusive* che comprendono anche l'acquisto a rate di un iPhone o di altri telefonini intelligenti. «Le promozioni consentono notevoli e concreti risparmi sui prezzi di listino. Funzionano dunque sia per il consumatore che per l'operatore, cui garantiscono entrate certe e clienti vincolati per due o tre anni». Ecco alcuni esempi delle offerte più recenti.

Tim L'offerta «Tutto compreso Tim» permette di avere gratis uno tra sette tipi di smartphone. Il costo dell'abbonamento va da 14,50 euro a 34,50 (fasce da 500, 1000 e 1500 minuti di conversazione) cui va aggiunto il costo mensile per i messaggi (5 o 10 euro per 200 o 600 sms in totale) e per Internet (10 euro mensili per due gigabyte). Per chi acquista lo smartphone, la navigazione sarà gratuita per un mese. «Fatti due conti, l'opzione telefonino non è affatto trascurabile — sottolinea **Fabrizio Gorietti**, responsabile marketing & consumer di Telecom Italia —. Oltre a regalare smartphone compresi in una certa fascia, la nostra proposta consente anche di portarsi a casa i nuovi iPhone di alta gamma pagando da 10 a 12,50 euro al mese. A conti fatti sono 300 euro in 30 mesi per uno smartphone che ne costa 659».

Vodafone L'operatore punta su «Più smart con Vodafone», un servizio di consulenza personalizzata. La tariffe variano dai 9 ai 29 euro al mese con navigazione Internet inclusa sino a 2 giga. Chi passa a Vodafone acquistando un telefonino usufruirà della tariffa a 9 centesimi al minuto parlando con tutti e chi invece il telefonino lo ha già potrà comunque ottenere sino a 300 euro di ricariche omaggio e 6 mesi di mobile Internet gratis. Commenta **Davide Tacchino**, responsabile terminal & strategy portafoglio di Vodafone: «Il settore è effervescente e l'Italia è leader nella crescita in Europa. Sostenere il cliente con la consulenza, oggi, è un valore aggiunto».

L'esperto: «Sfruttate le promozioni: consentono notevoli e concreti risparmi sui prezzi di listino»

Wind Tre giorni fa Wind ha lanciato la promozione all inclusive con tariffe che vanno da 25 a 100 euro mensili (le fasce sono da 250, 600, 1200 e 2000 minuti di conversazione e altrettanti sms) con navigazione illimitata. Ai nuovi clienti che attiveranno un abbonamento entro il 31 marzo è garantito un ulteriore sconto del 20 per cento. Il regalo per chi è già abbonato è un aumento dei messaggi e dei minuti di chiamata (da un minimo di 800 a un massimo di 2500). In più, pagando un unico importo variabile dai 25 ai 100 euro a seconda dei modelli scelti, si può portare a casa un nuovo smartphone.

H3g La novità di primavera di 3 è «Smartpack Gold». Pagando entro aprile una *una tantum* di 10 euro si avrà una ricaricabile che garantisce 50 megabyte al giorno di navigazione, 60 minuti di chiamate e sms al giorno più il cinema gratis una volta a settimana per tutto il 2011. Attivando l'offerta è possibile acquistare il nuovo Samsung Corby Smartphone a 99 euro. Sul fronte abbonamenti invece, sempre entro il 30 aprile, le tariffe si dimezzano per i primi 6 mesi. Il pacchetto Power C 1600 riduce la tariffa da 49 a 24,5 euro (400 sms, 1600 minuti di chiamate 2 giga di navigazione). Power C 3000 garantisce invece per 49,5 euro mensili (al posto di 99) 3000 minuti, 600 messaggi e 20 giga di traffico web.

I NUMERI

4
I milioni di smartphone Il mercato degli **smartphone** è in continua ascesa: i pezzi venduti nel 2010 sfiorano quota **4 milioni**, ovvero il 110 per cento in più rispetto al 2009

300
I megabyte al mese Chi utilizza **Internet** con lo smartphone ha una **media mensile** di traffico **dati** di 300/400 mega. I pacchetti all inclusive danno uno o due **giga**

1
Il miliardo di euro nel mondo Il mercato mondiale dei **cellulari intelligenti**, al netto dei servizi, vale circa **un miliardo** di euro

il risparmiatore

di FRANCESCO CARLÀ
© RIPRODUZIONE RISERVATA

La sfida dei cellulari aiuterà i consumatori

Gli **smartphone** *sono ormai un autentico campo di battaglia e realizzano la mia vecchia "profezia"* (Simulmondo 2001, Apogeo ed.) *dell'Internet in piedi e mobile. Una modalità particolarmente cara agli italiani che sono leader in Europa nella crescita. Si combattono parecchi protagonisti e i due leader erano, fino a pochi anni fa, completamente estranei al settore:* **Apple** *con il suo iPhone e* **Google** *con Android. Per questo non deve sorprendere troppo la lettera, teoricamente ad uso interno, che* **Stephen Elop**, *nuovo a.d. di* **Nokia**, *ha inviato ai collaboratori. In breve ha fatto il giro del mondo per il suo aspro realismo. Scrive: «Siamo su una piattaforma in fiamme».*

Perché Elop giudica così severamente la posizione di Nokia che pure ha ancora ottimi fondamentali finanziari ed è ancora il maggior produttore di cellulari nel mondo? Forse perché la sua quota di mercato è passata dal 37.9% del 2007 al 31.6% del 2010. Mentre la sua fetta di profitti si è ridotta nello stesso periodo dal 67% al 17%. La questione è interessante. Prima di tutto i numeri. Nel 2008 **Apple** *aveva una quota di mercato degli* **smartphone** *del 25%, a fine 2010 è salita al 61%. E poi c'è Android, il sistema operativo gratuito di Google che qualsiasi produttore può usare. Nel giro di due anni sono riusciti ad attrarre grandi case e a rivitalizzare vecchi leader come Motorola. In più hanno fatto scendere i prezzi. Nokia non è riuscita a reagire in tempo reale e il suo sistema operativo proprietario, Symbian, è lento ad inseguire le novità imposte da Apple e Google. Per questo potrebbe essere* **in arrivo un super accordo tra Nokia e Microsoft** *(forse annunciato oggi stesso). Stiamo per assistere, anche negli* smartphone, *alle guerre stellari tra Apple, Google e Nokia-Microsoft? Chi ne uscirà vincitore? Potrebbe essere il consumatore. Concorrenza vuol dire prezzi minori di telefoni e servizi. E sempre maggiore qualità. Più o meno com'è successo, nel tempo, per i personal computer.*

DA 20 ANNI SBIANCHIAMO I CIGNI.
160.000 clienti • **16** miliardi di asset • **1.400** financial partner • tra le prime **40** società in Italia e **600** in Europa

DA OGGI ANCORA DI PIÙ.

Le crisi, "i cigni neri", non ci hanno mai fatto paura. Oggi festeggiamo i nostri primi 20 anni di attività nella consulenza finanziaria ed entriamo nel 3° Decennio come una realtà indipendente, estranea agli scandali degli ultimi anni e libera da condizionamenti.
La nostra storia lo dimostra, il mercato lo riconosce, il futuro lo confermerà.

AZIMUT 3D DECENNIO DIMENSIONE FUTURO

Tel. 02 8898 5704 - www.azimut.it

AZIMUT CONSULENZA SIM
AZ INVESTIMENTI GRUPPO AZIMUT
APOGEO CONSULTING