

Tlc, per Bbbell debutto nella telefonia mobile su rete Vodafone

Telecomunicazioni

L'operatore piemontese garantisce i servizi mobili in accordo con Irideos

Filomena Greco

Per la piemontese Bbbell si tratta di un debutto importante nella telefonia mobile con, in prospettiva, la possibilità di entrare nel gruppo degli operatori mobili virtuali. «Questo passaggio – spiega l'amministratore delegato di Bbbell, Simone Bigott – ci porterà ad essere tra le prime società wireless in Italia, cioè basata su tecnologia Fwa (Fixed Wireless Access), ad operare anche sul mercato mobile». Il piano commerciale, che si basa su una rete di 35 agenti, prevede l'avvio del canale business, non solo per i clienti che hanno già scelto Bbbell come operatore di rete, in un secondo momento si passerà anche alla clientela privata.

L'azienda è un operatore regionale e opera nei servizi a banda ultralarga e telecomunicazioni wireless in Piemonte e Liguria. Entro la fine del mese sarà disponibile l'offerta di servizi a banda ultralarga - in wireless o in fibra ottica - per telefonia fissa, internet e mobile, grazie ad un investimento iniziale di 300 mila euro. Il servizio mobile sarà garantito dall'operatore Irideos che si appoggia alla rete Vodafone. La normativa ha aperto il mercato agli operatori mobili virtuali che sfruttano la rete e l'infrastruttura

proprietaria in capo ai grandi gruppi come Tim, WindTre, Vodafone e Iliad per offrire il servizio. Bbbell si appoggia ad uno di questi operatori secondari con l'obiettivo di scalare il modello e diventare direttamente un operatore mobile virtuale.

Il business model della società punta ad esaltare il radicamento sul territorio e la prossimità al cliente, fondamentale soprattutto per la rete delle Pmi, in alternativa ai big player del settore. A questo si aggiunge, spiega l'ad, «il fatto che in questi venti anni di storia, Bbbell è diventato un operatore sempre più completo e non solo legato ai servizi di telecomunicazione, dunque connettività internet e fissa. Abbiamo iniziato con l'inserimento di servizi che potessero andare su rete fissa come i centralini telefonici virtuali, videosorveglianza, cloud e cybersecurity».

Il mobile arriva ora sostanzialmente per completare l'offerta per i clienti che chiedono «di avere tutto con un solo operatore – aggiunge l'ad – anche grazie al nostro modello basato su una interlocuzione diretta». Altro driver è rappresentato dalla possibilità di integrare i servizi di rete fissa con quelli su rete mobile, direttamente gestiti dall'azienda.

L'obiettivo commerciale che l'azienda si pone è quello di raggiungere con l'offerta mobile il 12% circa della clientela Bbbell, con la possibilità di vendere il servizio su tutto il territorio nazionale. L'azienda ha chiuso il 2022 con un fatturato di oltre 17 milioni di euro su 11 province tra Piemonte e Liguria e oltre 1.100 Comuni serviti e 31 mila clienti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

