

(刊登於信報之傳訊專頁版 - 2002年11月8日)

在上星期的文章，筆者提到流動網絡商的店舖沒有為顧客提供流動數據服務、如MMS及J2ME應用等的示範。有很多朋友閱後亦對筆者的意見表示認同，就如買電視一樣，消費者也會去電器店親身感受一些特別功能，如畫中畫、立體聲、高解像畫面等才會決定購買與否，為甚麼買手提電話時卻不能享有這些權利，何？現在有些手提電話比電視更昂貴呢！尤其是那些新功能或新服務推出初期，供應商更需要利用那個能接觸到普羅大眾的分店網絡，向顧客作出推介及示範，在耳濡目染下，服務的好處才會被廣泛流傳開去。

要知道銷售流動數據服務和銷售話音服務的手法截然不同。現在的情況使筆者想起數年前，香港的銀行也經歷過這種轉型期。還記得以前的銀行分行員工，只懂得存款和貸款兩種服務便可以。但在過往數年，銀行努力將業務的比重，由倚重利息收入(話音服務?)轉為著重非利息收入(流動數據服務?)，推出了很多有關保險、投資基金、證券等的產品，不斷推陳出新，可謂目不暇給。同時，銀行也利用其完善的網絡向顧客推廣這些新服務，而分行員工也得不斷增值，學習以前想也沒有想過需要知道的产品知識。他們的努力?有白費，成績有目共睹，相信讀者現在也會知道，銀行不只是提供存款及貸款服務，很多更已透過其分行網絡認知及購買新的服務及產品。最近銀行更推而廣之，大力建立「財富管理」的形象，不知道隨著越來越多流動數據服務的出現，未來的流動電訊業，會否出現一個有關「內容管理」的專業，去教導客戶怎樣更有效率地去使用他們的流動網絡商及手提電話所能提供的服務呢！

另一方面，根據傳媒報導，最近和記黃埔歐洲3G業務的收費曝光，其中一個計劃是客戶每月付出約650港元，便可以獲得2400分鐘的話音通話時間，還有幾近不設上限的3G網絡流動數據使用量。有些評論說這收費水平偏高，但筆者將其跟香港的流動網絡商現時徵收的費用比較，其實也不大貴。在香港，現在0每月付出650港元，若要得到2400分鐘的話音通話時間，消費者便只可獲得15至20 MByte的2.5G流動數據使用量，相比起那個傳聞幾近不設上限，而且頻寬更多數倍的3G流動數據使用量，孰貴孰平，便視乎用家的使用量及所需要的頻寬。若果3G也真的有接近無上限使用量的收費計劃，那麼就如筆者以前也曾提及，香港的流動網絡商，也應該及早認真考慮推出無上限的2.5G流動數據收費計劃，使個人消費者及公司客戶，更有預算地去使用流動數據應用所帶給他們的樂趣。