

Analýza společností poskytujících dobíjecí skříně pro mobilní telefony

V dnešní době se touto problematikou zabývá hned několik společností, které se mohou stát potencionální konkurencí. Tato analýza identifikuje konkurenty a rozebírá jejich poskytované služby. V závěru je shrnutí obsahující všeobecná doporučení, která z průzkumu vyplývají.

Kdo se jeví jako konkurence?

Byly identifikovány dvě hlavní společnosti, které již dobíjecí skřínky provozují. Dále následuje popis jejich služeb.

SKUPINA ČEZ

Zdroj - <http://www.cez.cz/cs/verejne-dobijeni.html>

Tato společnost poskytuje jednoduché a intuitivní samoobslužné skříně. Každá stanice obsahuje **šest uzamykatelných** přihrádek, které chrání vložené zařízení proti krádeži. Boxy se zamykají pomocí klíče, což ze skříně dělá jednoduchý, avšak efektivní nástroj.

Stanice dobíjí kromě mobilních telefonů také tablety, herní konzole, fotoaparáty, MP3, MP4 i další podobná zařízení.

Kde se stanice nacházejí?

Tato společnost umísťuje svá zařízení především **v nákupních centrech po celé ČR**. Celkem se jedná o **15 stanovišť**. Pokud se však zaměříme pouze na Prahu, zjistíme, že pokrytí není vůbec velké. **V Praze** jsou to **pouze 3** obchodní centra: DBK Praha, Galerie Fénix Praha, 2x OC Nový Smíchov.

Tato dobíjecí stanice poskytuje svým koncovým zákazníkům nabíjení mobilních zařízení zcela ZDARMA, což z ní dělá velmi populární a žádanou službu.

Názor: Tato společnost dává jasně najevo, že nechce vydělávat na provozu nabíjecího zařízení, ale pouze se chce dostat do povědomí lidí a udělat reklamu sama sobě. Dále můžeme soudit, že na rozdíl od ostatních společností kladou důraz na bezpečnost.



PROTECT SOLUTION s.r.o.

Zdroj - <http://www.nabijecikiosky.cz/>

Tato firma stejně jako předchozí společnost, nabízí velice atraktivní službu pomocí nabíjecího kiosku. Jejich technologie se zakládá na volně přístupných konektorech.

Proces nabíjení probíhá tak, že uživatel přijde k zařízení, najde správný konektor a zapojí mobilní telefon. Majitel mobilu je nucen u zařízení být fyzicky přítomen, neboť hrozí, že mu bude telefon odcizen.

Kiosek umožňuje nabíjení baterie mobilních zařízení denní potřeby (mobilní telefony, iPod, iPad, MP3, PDA, digitální fotoaparáty).

Skříň disponuje poměrně velkým LCD displejem na kterém, jde promítat jakýkoli vizuální záznam. Tyto reklamní plochy se pronajímají.



Kde se stanice nacházejí?

Tato společnost umísťuje svá zařízení **v nákupních centrech po celé ČR**. Celkem se jedná o **25 stanovišť**. Pokud se však zaměříme pouze na Prahu, zjistíme, že pokrytí není velké, ale je větší než u výše popsaného poskytovatele. **V Praze** je to **10** obchodních center: OC Plaza Novodvorská, Park Hostivař, Tesko Skalka, Metropole Zličín, Avion shopping park Zličín, 2x OC Nový Smíchov, UAN Florenc, Palladium.

Tato dobíjecí stanice (stejně jako ta od ČEZu) poskytuje svým koncovým zákazníkům nabíjení mobilních zařízení zcela ZDARMA, což z ní dělá velmi populární a žádanou službu.

Názor: Ani tento poskytovatel nabíjecích stanic nezakládá svůj business na poplatcích za nabití. Dá se předpokládat, že hlavní výdělek jde z pronájmu kiosku, zatímco vedlejší výdělek z pronájmu reklamní plochy. Tyto stanice neumožňují zamknout telefon, aby mohl člověk od stanice odejít. Uživatel musí stát u kiosku a čekat než se jeho zařízení dobije. To může být využito pro vytvoření konkurenční výhody.

Další společnosti poskytující možnost dobít si mobilní zařízení

Byly identifikovány i další společnosti jako je např. KFC nebo Starbucks. Jelikož obě tyto firmy jsou zaměřeny především na provoz restaurací a dá se předpokládat, že budou možnost dobíjení podporovat pouze ve svých pobočkách, jsou tyto společnosti zmíněny jen krátce.

Sít' restaurací – KFC

Tento restaurační řetězec poskytuje v některých svých pobočkách (např. KFC – Václavské náměstí) uzamykatelnou dobíjecí skříň. Použití této skříně je ZDARMA po dobu 30 min. (nevím, co se stane po uplynutí stanovené doby, nevypátral jsem.)

Starbucks

Tento restaurační řetězec plánuje v nejbližších letech zavést do svých poboček možnost bezdrátového dobíjení mobilních telefonů. Bude na to použita speciální technologie, která bude zabudována přímo do stolů.



SWOT analýza

S – V kterých oblastech můžeme být silní

Možnost nabití i větších zařízení než mobilní telefon (např. iPad), poskytnutí uzamykatelných boxů.

W – Problémy

Nalezení ochotných zákazníků (viz. Shrnutí na konci dokumentu).

O - kde můžeme oproti konkurenci uspět

Ve správné volbě lokality pro umístění našich zařízení. Tam kde ještě vůbec není konkurence (např. školy).

T - kde nám naopak konkurence může uškodit

Již nyní je ve většině obchodních center velká konkurence, proto by nebylo moudré umisťovat své skříně tam.

Shrnutí a doporučení

Na základě provedené analýzy bylo zjištěno, že drtivá většina skříní poskytuje možnost dobít ZDARMA. Proto nedoporučuji zakládat business na tom, že budeme naše služby zpoplatňovat. Musíme se zaměřit na jinou možnost, jak naše zařízení využít pro výdělek. Pokud nemůžeme brát peníze za to, že lidem nabíjíme telefony, musíme přemýšlet o možnosti vydělat si pronájmem skříně a reklamní plochou.

Jelikož všechny skřínky jsou všude zdarma, lidi na to budou zvyklí a nebudou ochotni nám za nabíjení najednou platit.

Můžeme apelovat (např. na školní instituce) aby si pronajali naši skřín a pozvedli tak své služby na vyšší úroveň. Zároveň můžeme na skřín umístit LCD monitor a pronajímat ho jako reklamní plochu. Naší Cílovou skupinou nemusí být koncový uživatel, ale instituce, ve kterých budou naše zařízení stát.

Dále určitě doporučuji nabízet uzamykatelné boxy, pomocí kterých budeme lepší než některé konkurenční firmy. Pro zabezpečení šuplíků nedoporučuji používat žádná biometrická zařízení (moc drahá a složitá). Od konkurence můžeme odkoukat, že skřínky fungují i na obyčejné klíče (po vložení 10 Kč se může klíč otočit).

Doporučuji zvážit použití vysokorychlostní nabíjecí technologie, protože většina konkurenčních firem slibuje, že dobije telefon během pár desítek minut.

Nedoporučuji pokoušet se umisťovat skřínky do nákupních center. Je tam i tak již velká konkurence. Doporučuji vážně popřemýšlet o školních institucích, knihovnách, kinech a podobně. Další zajímavou klientelou se pro nás mohou stát veškeré restaurace. Můžeme je přesvědčit k pronájmu našich skříněk tím, že tyto služby budou v blízké budoucnosti velmi rozšířené a oni tím mohou získat konkurenční výhodu před ostatními.