

Based on:
Market Survey
in Indonesia
Juli-Agustus 2007

Internet Broadband Churn ●

Wireless (Mobile & Fixed Wireless) Churn ●

PSTN, Long Distance & International Call Churn ●

Developing Churn Management: A Practical Approach ●

SHARING VISION™
www.sharingvision.biz

TELECOMMUNICATION CHURN REPORTS 2007 :

UNDERSTANDING CHURN PHENOMEN & HOW TO MINIMIZE IT

Hotel Grand Preanger Bandung
Jl. Asia Afrika 81, Bandung
Kamis-Jum'at, 20-21 September 2007

Telecommunication Churn Reports 2007 : Understanding Churn Phenomen & How to Minimize It

Kenyataannya adalah Anda mungkin memiliki suatu produk yang hebat, namun bila kompetitor menetapkan harga yang amat rendah, pelanggan akan mulai menilai produk Anda lebih rendah, dan mulai mempertimbangkan untuk churn. Survey menunjukkan faktor utama pelanggan wireless melakukan churn adalah karena harga. Hampir 45% responden melakukan churn karena harga. (Source : Rafi Mohammed, The Art of Pricing, 2006 & SHARING VISION Survey Agustus 2006)

Customer berpotensi akan berpindah ke provider lain untuk menghemat uang, walaupun mereka senang dengan pelayanan pada saat ini. Survei kepada 752 konsumen rumah tangga pada musim semi menemukan 10% siap untuk jump ship, walaupun mereka puas dengan layanan telepon rumah, long distance, wireless, VoIP dan Internet. (Source : "The Challenge of Churn", Telephony_online.com, Mei 2006)

Hemat bukanlah satu-satunya faktor, walau ia cukup penting. Dari hasil survey SHARING VISION, 12% pelanggan melakukan churn karena ingin satu simcard dengan keluarga/teman. British Telecom menggunakan SPSS untuk menganalisis churn model merekadan mereka mampu mereduksi churn 9% . Verizon – US, menggunakan program aplikasi churn modelling dan mampu mereduksi churn sebesar 25%. *The last but not least*, coverage layanan merupakan salah satu sebab utama orang bertahan tidak churn atau sebaliknya memutuskan churn bila tidak ada coverage layanan – ini berlaku untuk kebanyakan segmen telecommuter di Indonesia atau yang bekerja di daerah agak terpencil. (Disarikan dari survey SHARING VISION dan berbagai sumber, Dimitri Mahayana, 2007)

Tiga driver utama churn pelanggan telekomunikasi di Indonesia 2007:

Booming layanan broadband sejak akhir 2006, baik yang berbasis kabel (xDSL, FO, cable-tv) maupun nir-kabel (3G, 3,5G, GPRS, CDMA).

Perang harga yang semakin tajam untuk semua layanan, baik untuk layanan mobile, layanan broadband, VoIP.

Pemain-pemain baru, - termasuk pemain global-, tidak ragu menerapkan strategi pricing yang disebut *penetration scheme!*

Sharing Vision kali ini menampilkan hasil survey terbaru di Indonesia mengenai; *internet (broadband) churn & wireless (mobile & fixed wireless) churn, PSTN, long distance & international call churn* serta churn untuk layanan enterprise. Dengan mengamati hasil survey ini, Sharing Vision mengajak para top eksekutif berbagai perusahaan telekomunikasi di Indonesia untuk berbagi visi (*share vision*) dengan para nara sumber dan menghasilkan teknik dan metoda baru yang dapat segera diterapkan dalam memanager dan meminimisasi *churn*.

Selamat berpartisipasi! Welcome to Bandung! Welcome to Preanger!

Sharing Vision™,

Dr. Ir. Dimitri Mahayana, M.Eng
Chief

Waktu & Tempat Pelaksanaan

Kegiatan ini akan dilaksanakan pada:

Hari : Kamis - Jum'at

Tanggal : 20 - 21 September 2007

Tempat : Hotel Grand Preanger Bandung
Jl. Asia Afrika 81, Bandung

Schedule

Thursday, September 20, 2007

11.45 - 12.00	Registration
12.00 - 13.00	Prayer *
13.00 - 14.30	Churn Layanan Internet Broadband setelah Broadband Booming di Indonesia 2007 (Sharing Vision Market Survey Juli-Agustus 2007)
14.30 - 15.00	Afternoon Coffee Break*
15.00 - 16.30	Churn Layanan Telekomunikasi Wireless (Mobile & Fixed Wireless) 2007 (Sharing Vision Market Survey Juli-Agustus 2007)

Friday, September 21, 2007

08.00 - 09.30	Churn Layanan Telekomunikasi PSTN, SLI dan SLJJ 2007 (Sharing Vision Market Survey Juli-Agustus 2007)
09.30 - 10.00	Morning Coffee *
10.00 - 11.30	Developing Churn Management : A Practical Approach
11.30 - 13.30	Prayer *
13.30 - 15.00	Work Group & Discussion
15.00 - 15.15	Penutup

* Bagi yang berpuasa disediakan Buka Puasa dan Makan Sahur
Bagi yang tidak berpuasa disediakan Makan Pagi dan Makan Siang

Biaya Peserta

Biaya Sharing Vision adalah Rp 6.500.000,- per orang.

Biaya tersebut sudah termasuk

hotel accomodation (room only + breakfast),

meeting package, course materials & certificate

Pembayaran peserta dilakukan dengan mentransfer ke :

Bank BRI Kantor Cabang Pembantu ITB Bandung

No. Rek. 0593.01.005224.50.7

a/n. Sharing Vision

Mohon bukti transfer difax ke : 022 - 2514758

sebelum batas akhir pendaftaran

Reservasi & Pembayaran

Paling lambat 18 September 2007

Contact Address : Intan, Yasser atau Rayyan

Phone : 022-2532692 Fax: 022-2514758

HP: 08156021012, 0811227339, 08129516977

email : yasser@lskk.ee.itb.ac.id

Website : <http://www.sharingvision.biz>