

Podcast-Manuskript

Thema: BASE Web Edition

Länge: ca. 3:07 Min.

Anmoderation

(Musikeinsatz)

Moderator: Einkaufen im Internet ist für immer mehr Menschen so selbstverständlich wie der Gang zum Supermarkt. Eine aktuelle Studie belegt: Die Zahl der Deutschen, die im Internet Waren und Dienstleistungen einkaufen, wuchs in den vergangenen zehn Jahren von 600.000 auf jetzt 33 Millionen. Kaum verwunderlich, dass sich ein neues Angebot der E-Plus-Marke BASE gezielt an Onlinekunden wendet...

(Podcast-Beginn)

Zeit:	Wer?	Text / Wort
00:28	O-Ton Zoltan Hölling	<i>Das würde mir schon sehr helfen, tatsächlich einfach nicht ständig auf die Uhr sehen zu müssen, einfach lostelefonieren zu können – das würde mich schon entspannen, ja.</i>
00:35	Text	Sagt Vieltelefonierer Zoltan Hölling. Der häufig unterwegs ist und regelmäßig in alle Netze telefoniert. Ein Flatrate-Tarif, wie ihn inzwischen viele Mobilfunkanbieter anbieten, wäre für ihn genau das Richtige. Christian Just, Redakteur der Zeitschrift „Computer Bild“:
00:50	O-Ton Christian Just	<i>Eine Flatrate ist immer reizvoll. Weil der Gedanke: Einmal pauschal Bezahlen, unbegrenzt Nutzen – der ist einfach bestechend. Grundsätzlich ist natürlich klar: Das lohnt sich nur für Vieltelefonierer.</i>
01:01	Text	Als Vorreiter unter den deutschen Mobilfunkunternehmen brachte E-Plus die Marke BASE auf den Markt. Für eine monatliche Pauschale von 20 Euro kann man mit dieser Flatrate unbegrenzt ins deutsche Festnetz, zu BASE oder E-Plus telefonieren – normalerweise. Im Moment ist BASE als „Web Edition“ für einen monatlichen Grundpreis von 10 Euro erhältlich. Ausschließlich im Internet, sagt BASE-Marketing-Verantwortlicher Frank Heimbürger.
01:26	O-Ton Frank Heimbürger	<i>Wir denken, dass wir mit der Web-Edition neue Zielgruppen ansprechen. Zielgruppen, die speziell im Web auf der Suche sind nach günstigen Angeboten. Wir wollen die Zielgruppen im Web ansprechen, die sehr günstig ein klassisches Flatrateprodukt kaufen wollen, und die Wert legen auf eine Minimierung der Fixkosten. Und denen die anderen Leistungen relativ zweitrangig sind.</i>
01:49	Text	Die BASE Web Edition richtet sich also an Schnäppchenjäger im Netz – und konzentriert die wesentlichen Merkmale einer Flatrate: Telefonate innerhalb des BASE-Freundeskreises und ins Festnetz sind kostenlos. Etwas teurer als üblich sind Nebenleistungen, wie Anrufe in andere Mobilfunknetze, Gespräche mit der Hotline sowie der Versand von SMS. Ein Angebot, zugeschnitten auf die preislich sehr sensible Online-Klientel, sagt Michael Hippmann, zuständig für das Online-Marketing bei BASE.

02:17	O-Ton Hippmann	Michael	<i>Bislang haben wir dieser Klientel einen einheitlichen Vorteil angeboten auf das Standardportfolio – in Form eines Rabattes oder einer kostenlosen Zugabe, wie beispielsweise der kostenlosen SMS-Flatrate. Haben es aber jetzt mit der BASE Web Edition eigentlich geschafft, einen speziellen Tarif zu designen, speziell für diese preissensitive Klientel.</i>
02:34	Text		Mit dem Angebot reagiert E-Plus außerdem auf einen Kundenkreis, der sich selbst informiert und keine Beratung mehr in einem der E-Plus-Shops braucht. Michael Hippmann:
02:43	O-Ton Hippmann	Michael	<i>Ich denke im Shop haben wir natürlich eher die Klientel, die den persönlichen Kontakt zum Verkäufer sucht, dort auch noch eine Beratung wünscht und auch noch dieses haptische Erlebnis beispielsweise am Endgerät haben möchte. Das können wir natürlich online nicht bieten – dafür bekommt er aber online entsprechend etwas günstigere Preise.</i>
02:59	Text		Die BASE Web Edition ist erhältlich über die Seite www.base.de . Vorerst begrenzt bis zum 30. Juni.
03:07	Musik, Ende		