

Dette er Altibox
Finn din
leverandør
Bli partner

Finn ut mer om vår partnermodell

Bli partner

Allerede i 2002 startet Lyse utbyggingen av fiberoptiske bredbåndløsninger i Sør-Rogaland. I 2003 utviklet Lyse en partnermodell for Altibox som er videresolgt til en rekke kommuner og energiverk i Norge og Danmark.

Det er altså en grundig utprøvd og testet partnermodell vi kan ønske deg velkommen til. Og vi blir stadig flere!

Fordelene ved å bli partner fremfor å bygge opp et eget bredbåndtilbud er mange. Å bygge ut sitt eget bredbåndnett gir riktignok gevinster i form av lokal verdiskaping, samtidig som en tar kontroll over hele verdikjeden. Men ulempene er imidlertid mange. Det er store investeringer og økt risiko inkludert i egen utbygging. Det gir et høyt prisnivå med lite fleksibilitet. Samtidig som en i et konkurranseutsatt marked har begrensede muligheter til å tilby merkevarer av betydning.

Som partner

- eier dere kundeforholdet, gjennomfører salg, fakturering og kundeservice.
- selger og markedsfører dere Altibox-produktene under eget varemerke.
- får dere full opplæring i produkter, salg/markedsføring, kundeservice, prosjektering og utbygging.
- får dere tilgang på en verktøykasse av prosessdokumentasjon og spesifikasjoner i forbindelse med oppstart og drift av bredbåndsatsningen.
- planlegger, bygger ut og vedlikeholder dere det lokale fibernetet.

Lyse

- leverer Altibox-produktene frem til kundene: internett, digital tv og IP-telefoni.
- tilbyr produkter og tjenester både i privat- og bedriftsmarkedet.
- håndterer og drifter avregningssystemer for variable forbruksdata. I tillegg gir vi tilgang til visning av kundens forbruksdata på web.
- fremforhandler og forvalter innholdsrettigheter.
- drifter og vedlikeholder samtlige innholds- og produksjonssystemer (ikke behov for lokale systemer/lokal head-end).

Vil du høre mer om partnermodellen – ta kontakt med partnersjef
Johannes Løyning på telefon 93 48 81 56.

