

# El millor preu en mòbil i internet o TV

El portal MyBest selecciona ofertes en les 'utilities' i ajuda a contractar el nou servei

CLARA RIBAS  
BARCELONA

MyBest és un comparador en línia que selecciona les millors ofertes en mòbil, internet, televisió de pagament i fins i tot en gas i electricitat. L'objectiu de MyBest és, segons un dels seus cofundadors, Daniele Viganò, "ajudar usuaris, famílies i pimes a estalviar en les seves factures, en el que es coneix com a *utilities* i que són serveis d'utilitat necessària. La televisió de pagament seria més una *comodity*". Segons Viganò, hi ha costum de comparar ofertes d'assegurances, on la mitjana de despesa és d'uns 1.000 euros anuals. Però en l'àmbit de la telefonia mòbil, i internet, a la zona Sud Europa, no hi ha encara l'hàbit de la comparació, tot i que la mitjana de despesa és d'entre 3.500 i 4.000 euros a l'any.

L'any 2009 MyBest va desenvolupar una tecnologia que permet accedir a aquesta informació i poder comparar a cada país tots els operadors que hi ha a cada mercat. En menys d'un segon dona la resposta segons les necessitats de l'usuari: "Potser a una persona que està a casa no li interessa tenir connexió a internet i en canvi un professional pot necessitar una altra cosa."

La mateixa web facilita immediatament la més barata i ho fa, segons Viganò, amb "els menys clics possibles i amb la màxima



**A més de trobar les millors tarifes, també ajudem el client a comprendre-les**

DANIELE VIGANÒ  
FUNDADOR DE MY BEST

informació. Perquè cada clic és una barrera". La comparació es fa, segons el creador de la web, amb tot el que hi ha actualment al mercat: "No som com alguns comparadors, ja sigui d'hipoteques o préstecs, que només comparen entre aquells amb els quals ells tenen acords. El nostre model de negoci és cobrar un percentatge a l'operador, mentre que per a l'usuari tot és gratuït. Creiem que donem també un servei social. En un moment com l'actual les famílies necessiten estalviar."

Paral·lelament a la primera comparació, al costat del resultat hi ha un post amb el que MyBest aconsella, "que no és sempre la més barata", puntualitza Daniele, "perquè a vegades no et dona una bona connexió. I pot ser que al final no tinguis cobertura". Amb un sol clic MyBest permet, doncs, estalviar sobre les factures i també entendre-les: "L'usuari, amb un clic, deixa el resum precís del que està buscant i vol con-



Fabio Regolo i Daniele Viganò, cofundadors del comparador en línia MyBest. *l'economic*

tractar. Aleshores facilita el mòbil i en menys de 5 minuts hi ha un operador de MyBest que truca i ho fa des del mateix país on està l'usuari. No tenim *calls centers* en altres països, hem invertit molts diners en aquest aspecte."

Així, el model de negoci s'inicia quan el client s'ha decidit i MyBest cursa la petició amb l'operador que aquell ha escollit. Tot depèn doncs de amb quants socis tenen convenis: "Al principi ningú no vol que el comparin, però jo sóc un servei públic i puc obtenir les informacions de les webs de les companyies. Darrera nostre hi ha un equip que actualitza els centenars d'ofertes que hi ha al mercat i les promocions que les empreses s'inventen cada mes, que vol dir milers de tarifes que s'han de comparar."

"Aquest treball estalvia temps a l'usuari perquè no ha d'entrar a les diferents webs de cada empresa. Nosaltres les posem totes,

## MYBEST



Comparar hotels, vols o assegurances ja és costum. Ara arriba el

comparador d'ofertes en telefonia mòbil, connexió a internet, televisió de pagament i fins i tot gas i electricitat. Amb un servei que ajuda a donar-se d'alta i a interpretar les complicades tarifes i factures que arriben.

per preu i servei, et dic quina és la millor i si vols et dones d'alta. En el moment en què es dona d'alta amb un soci amb qui tinc un contracte que em permet activar el servei, els poso una finestra amb *activa't ara*. Et truquem ara mateix. En menys de tres minuts t'hi pots donar d'alta."

Si MyBest no té conveni amb l'empresa que l'usuari ha triat, amb Movistar, per exemple, després d'haver-li recomanat la millor tarifa, els dirigeix a la web de la citada empresa, però naturalment no pot donar el servei de contactar-hi. Viganò lamenta les reticències d'algunes empreses a ser comparades: "Confio que ells vegin que no som un enemic, sinó un clarificador del mercat. No volen ser comparats per por dels rànkings, però així és el mercat, si no t'agrada, millora l'oferta."

Per altra banda, el comparador facilita a l'usuari el fet d'interpretar la temuda *lletra petita*: "Nosaltres mirem a un any, si hi ha contracte de permanència o altres possibilitats i repartim les tarifes en dotze mesos. Mirem les tarifes, les seccionem, les repartim i obtenim la despesa real de cada mes. Importa poc el que ofereixen d'entrada. Nosaltres obtenim el que realment ofereixen."