

„Silver“ und „Black“: BLACKandMINE mit neuen Service-Optionen

(PresseBox) Leonberg, 17. August 2010 – Als der Mobilfunkanbieter BLACKandMINE im Sommer 2009 im D2-Netz mit bester Vodafone-Qualität, transparenten Flat-Tarifen und einem kostenlosen Serviceangebot an den Markt ging wurde schnell klar: Das war es, worauf viele Kunden gewartet hatten.

Persönliche Beratung mittels Serviceline bei kurzen Wartezeiten, Tarifoptimierung bei voller Kostenkontrolle und die BLACKandMINE-Partnerwelt: Mit diesen und vielen weiteren Features hat BLACKandMINE im vergangenen Jahr neue Maßstäbe beim Service im Mobilfunkmarkt gesetzt – kostenlos und für alle Kundengruppen.

Zum Jahresjubiläum hat der Mobilfunkanbieter zwei weitere Service-Optionen für noch höhere und höchste Ansprüche geschaffen. Das neue Portfolio begleitet von einem neuen Online-Auftritt macht das umfassende Angebot mit Tarifen ab monatlich 14,95 € noch transparenter und zielgruppengenaue.

Schon die „White“-Option als kostenlose Einstiegsvariante in die Service-Welt von BLACKandMINE bietet weitaus mehr als die Wettbewerber. Die einzigartige Vielzahl an Services reicht von einer Hotline über Tarifanalyse und Wechselservice zu Rufnummernportierung und Auslandsoptionen. Ergänzt wird er durch Vorteile beim Hardware-Kauf und ausgewählte Angebote aus der BLACKandMINE-Partnerwelt (u.a. Hyatt, Nokia und Sixt) zu vergünstigten Konditionen.

Mit dem neu geschaffenen „Silver“-Paket steht den Kunden zum Pauschalpreis von monatlich 9,95 € ein noch deutlich anspruchsvolleres Leistungsportfolio zur Verfügung. Dazu gehören verlängerte Hotline-Zeiten, regelmäßige Tarifoptimierung während der Laufzeit, ein subventioniertes Handy alle zwölf Monate und eine Triple-Card zur gleichzeitigen Nutzung mehrerer Geräte (z.B. Smartphone, Blackberry und Notebook). Hinzu kommen vergünstigte Einkäufe im Online-Shop und ein erweiterter Kreis bei den Partnerangeboten.

„Black“ ist der Name der Exklusiv-Lounge für Mobilfunknutzer und spricht Kunden an, die auf maximalen Service Wert legen. Der Eintritt ist an beste Bonität gebunden und nur auf Kundenempfehlung nach dreimonatiger Silver-Option möglich.

Zu den Leistungen gehören eine 24h-Serviceline, ein persönlicher Kundenberater mit der Möglichkeit zur direkten Durchwahl sowie eine aktive Kostenkontrolle nebst Tarifoptimierung. Im Hardware-Bereich bietet das Paket ein subventioniertes Handy ab dem 6. Monat und einen Vor-Ort-Austauschservice innerhalb eines Tages bei Gerätedefekt. Mit der Traveller-Option werden die Kosten im Ausland kalkulierbar gehalten, die Partner- und Kundenvorteile sind unbeschränkt.