

Экономика региона

Добавить уникальности

— ТЕХНОЛОГИИ —

В настоящий момент большинство операторов концентрируют усилия на развитии сегмента мобильного интернета. «В конце апреля мы запустили сеть скоростного мобильного интернета по технологии 3G+ в Ростовской области. Одновременно с запуском сети 3G+ мы предложили нашим абонентам и новые услуги («Пакет интернета», «Портфель интернета», «Чемодан интернета», «Добавь скорость», «Добавь время»), которые помогают абонентам использовать все возможности скоростного мобильного интернета, оставаясь на текущем тарифе», — рассказал директор филиала Tele2 Ростов-на-Дону Вячеслав Козин. А ПАО ВымпелКом, по словам Егора Шляхова, первым предложил клиентам использовать на нескольких устройствах один пакет интернета при помощи услуги «Интернет на все».

Развлечения и бизнес

Помимо мобильного интернета, операторы и интернет-провайдеры предлагают абонентам множество различных VAS-услуг, помогающих решать ежедневные насущные задачи абонентов — от оплаты коммунальных услуг до видеонаблюдения за различными объектами.

По мнению Сергея Половникова, одним из самых перспективных направлений для телеком-операторов становится передача потокового медиа — различные аудио- и видеосервисы. Раньше главным препятствием была низкая скорость мобильного интернета, но с запуском LTE этой проблемы больше нет. Такие решения сейчас есть уже практически у всех операторов.

«Недавно мы запустили видеосервис с возможностью просмотра эфирных каналов на экране смартфона «Tele2 TV». Он очень быстро завоевал популярность у наших абонентов. На очереди — музыкальный сервис. Абоненты могут слушать музыку онлайн, создавать плейлисты, давать рекомендации, пользоваться поиском и делиться мелодиями

в соцсетях», — рассказал Вячеслав Козин. Медиапортал MegaFon.TV, по словам Алексея Баркова, предлагает новый подход к просмотру телевизионных передач. С помощью MegaFon.TV пользователи могут смотреть ТВ на планшете или смартфоне с iOS или Android, на домашнем компьютере с подключением к интернету, медиаплеере Dune HD, а также в Smart TV.

Свой развлекательный сервис есть и у «ВымпелКома» — «Билайн ТВ» предоставляет доступ к 96 каналам, из которых 22 транслируются в HD качестве. При этом, как подчеркнул Сергей Половников, у мобильных операторов есть большое преимущество — для своих сервисов они могут отменять тарификацию мобильного интернета, что мгновенно дает ощутимую экономическую выгоду для клиента.

Второе перспективное направление, по мнению Сергея Половникова, — мобильная коммерция. Телекоммуникационные операторы последовательно развивают партнерство с банками и запускают совместные продукты. Например, мобильное приложение «Карта Билайн» позволяет владельцам платежных карт «Билайн» пополнять ее при помощи банковских карт VISA и MasterCard, оплачивать услуги ЖКХ, ТВ и интернета, погашать кредиты любых российских банков, отправлять денежные переводы. «Дальнейшее развитие технологий неизбежно приведет к тому, что телефон будет использоваться как платежная карта, проездной билет и т.д. Это вопрос времени, требуется обновление инфраструктуры и софта на стороне заинтересованных в этом компаний», — утверждает Сергей Половников.

Разработка новых VAS-услуг особенно актуальна в бизнес-сегменте, уверен директор по работе с бизнес-рынком компании МТС на юге Андрей Тихомиров. «Корпоративные клиенты ждут от операторов не просто набора из тарифных планов и интернет-опций, а готовых решений для бизнеса. Клиентам нужен целый комплекс теле-

ком-услуг, который позволит оптимизировать бизнес-процессы, ускорить и упростить взаимодействие сотрудников внутри организации и коммуникации с внешними партнерами, за счет применения VAS-технологий».

По словам Андрея Тихомирова, сегодня востребованы услуги, направленные на построение более простого и эффективного взаимодействия компаний с их клиентами. Большим спросом пользуются сервисы, повышающие эффективность обработки большого количества входящих звонков. Это существенно улучшает качество сервиса компании (в МТС это сервисы «Автосекретарь», «Бесплатный вызов 8-800», Call Center). Также растет потребление услуг, позволяющих настроить автоматические рассылки аудио- и смс-уведомлений клиентам. Как отмечает Андрей Тихомиров, для юга России характерно большое количество предприятий, работающих в строительстве, сельском хозяйстве, торговле. Среди этих компаний высоким спросом пользуются услуги мобильного геопозиционирования, а также сервисы на основе M2M-технологий для удаленного контроля оборудования.

Развитию сервисов для B2B-сегмента большое внимание уделяет и «МегаФон». Среди недавних корпоративных услуг, по словам Алексея Баркова, — «M2M-Мониторинг», которая позволяет оперативно получить информацию не только о потребляемых M2M-оборудовании (Machine-to-machine) услугах связи, но и о работоспособности самого M2M-оборудования, а также услуга «Виртуальный офис», при помощи которой можно без установки дополнительного оборудования организовать телефонию с функциями АТС в офисе, где нет проводной связи.

Преимуществом в конкурентной борьбе за абонентов может стать также уникальный контент. «Постепенно мы приходим к созданию мобильных приложений с уникальным контентом», — рассказал Егор Шляхов. — Например, к 70-ле-



Возможности современных смартфонов и планшетных компьютеров становятся базой для развития множества новых дополнительных услуг

тию Победы ВОВ мы запустили эксклюзивное мобильное приложение «Мамаев Курган». Использование современных устройств связи позволяет в удобной форме в режиме 24/7 иметь доступ к культурному и историческому наследию города-героя Волгоград.

Отдельное направление VAS — создание сервисов, которые помогают клиентам улучшать работу телекоммуникационного оператора. «В октябре 2014 года компания Tele2 первой из российских операторов связи запустила приложение «Компьютер», которое позволяет абонентам активно принимать участие в улучшении качества связи», — рассказал Вячеслав Козин. — Сервис, работающий в фоновом режиме на телефоне абонента, передает информацию о возникающих проблемах технической службе компании. Кроме того, абоненты Tele2 с помощью приложения могут самостоятельно измерять скорость передачи данных, уровень сигнала в помещениях и на улице».

Интернет с бонусами

Возможности для расширения линейки дополнительных услуг активно ищут и интернет-провайдеры. Как отметил Сергей Половников, многие из них уже давно предоставляют услугу Triple Play — интернет, телевидение, телефон. В дополнение к этой услуге на рынке появляются все больше новых решений.

В компании «Цифровой Диалог», по словам генерального директора Александра Атаманского, самой популярной услугой остается доступ в интернет. «Из популярных VAS услуг я бы выделил видеонаблюдение, структурированные кабельные

сети и организацию корпоративной телефонной сети», — добавил Александр Атаманенко. — Совсем недавно у нас появилась такая телекоммуникационная услуга, как управляемая wi-fi сеть. Ее принцип состоит в том, что интернет может предоставляться в определенном месте, которое клиент выбирает сам. Наши инженеры контролируют работу сети интернет в каждом квадратном метре той зоны, где будет определен уровень сервиса. Такая услуга очень удобна, например, для ресторана, который имеет постоянное местоположение. Уже несколько ресторанов заказали у нашей компании этот сервис, и я думаю, что именно эта услуга будет иметь большой спрос на рынке в ближайшее время». Также компания намерена вплотную заняться направлением Internet of Things.

Абоненты компании «Сумма Телеком», как рассказал Руслан Гамринский, активно подключают услугу IPTV и приобретают подписку на ПО. «Подписка на ПО — оптимальный способ инвестиций в программное обеспечение», — отмечает господин Гамринский. — Оформив подписку, абонент всегда будет иметь в своем распоряжении новейшую версию программы. Оформление подписки гораздо экономичнее, так как есть возможность приостановить предоставление услуги на время, например, отпуска. Также в пакете предложений «Сумма Телеком» недавно появилась новая услуга: ТВ для мобильных устройств или телевизоров с функцией Smart TV через приложение «Смотрешка».

Курс на монетизацию

Усилия операторов по развитию VAS-услуг выражаются и в росте доли этого направления в структуре доходов телекоммуникационных операторов: по данным аналити-

ческой компании AC&M Consulting, в первом квартале 2015 года этот показатель вырос до 37,3% по сравнению с 34,3% за аналогичный период прошлого года. Лидером российского VAS-рынка является компания МТС с долей в 35,8%, «МегаФон» занимает 34,2%, «ВымпелКом» — 24%. При этом совокупная выручка российских операторов сотовой связи от предоставления дополнительных услуг в первом квартале 2015 года составила 78,7 млрд рублей, что на 8,4% больше, чем годом ранее.

У интернет-провайдеров VAS-услуги также становятся все более заметными в общей структуре доходов: «В настоящий момент доля дохода от продажи VAS превышает 10%, и этот показатель неуклонно растет», — рассказал Руслан Гамринский. По словам Александра Атаманского, доля доходов компании, полученная от продажи VAS, сейчас составляет около 2%, однако это направление было запущено только в середине прошлого года, и со временем в компании рассчитывают на рост показателей.

Однако роль VAS-услуг не сводится только к коммерческой выгоде. «Дополнительные услуги — это не только способ улучшить финансовые показатели», — подчеркивает Руслан Гамринский. — Одна из основных задач — подружиться с клиентом. А введение VAS значительно повышает лояльность клиента».

По словам Александра Атаманского, клиенту, как правило, удобнее всего получать услуги связи по принципу «все из одних рук». Поэтому в настоящий момент многие крупные компании формируют рабочую команду, состоящую из разнопрофильных специалистов. Это, в том числе, стимулирует появление новых услуг, находящихся на «стыке» разных сегментов телекоммуникационного рынка.

Наталья Гордеева

Факторинг Промсвязьбанка

Где другие видят
только предмет,



мы видим
его внутреннее
устройство.

Бизнес на полной скорости

8 800 333 25 50
www.psbank.ru

Промсвязьбанк

ПАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России №3251. реклама

«Важно вписываться в сегодняшний очень мобильный темп жизни абонентов»

— интервью —

О региональной специфике развития рынка VAS-услуг рассказала заместитель директора филиала «Дом.ру» в Ростове-на-Дону Илина Кан.

— Как отразился кризис на развитии сегмента VAS?

— Не могу сказать, что кризис особенно отразился на развитии сегмента VAS, так как направление, в целом, достаточно молодое — и в России в целом, и в нашем регионе. Можно сказать, что Ростов-на-Дону еще только знакомится с сервисами и приложениями VAS. Чем больше абонентов узнают о преимуществах таких услуг, тем скорее они добавят их в свой ежедневный обиход. Потому что это действительно удобно, дает дополнительную мобильность и интерактивность. Важно вписываться в сегодняшний очень мобильный темп жизни наших абонентов.

— Какие сервисы VAS наиболее популярны в настоящий момент среди абонентов Вашей компании?

— Среди абонентов «Дом.ру» очень популярны дополнительные пакеты



различные опции в рамках тарифных планов. Также среди клиентов популярна покупка антивирусов, фильмов из видеотеки.

— Существует ли какая-либо специфика потребления таких услуг на юге России?

— Если говорить о специфике Ростова-на-Дону по сравнению с другими городами, можно отметить интересный факт: в Ростове пока еще не так много wi-fi хот-спотов, как, скажем в Перми или в Кирове. Там можно гулять по городу при постоянном подключении к wi-fi. Это существенно снижает нагрузку на мобильный интернет. Ростовчанам же приходится намного чаще использовать мобильный интернет на своих гаджетах, что, естественно, сильно влияет на скорость. Мы активно работаем в данном направлении. У «Дом.ру» сейчас 32 хот-спота в Ростове-на-Дону, которые охватывают такие популярные площадки, как ТРК «МЕГАЦЕНТР Горизонт», парк Революции, ТЦ «Талер», Музыкальный театр, часть кофеен сети «Пить кофе» и т.д. До конца года у нас запланировано увеличить количество хот-спотов до 77 точек.

Беседовала
Наталья Гордеева