

КРИЗИС — ЭТО ВРЕМЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

Мария Корнаухова, директор по b2b филиала Дом.ру Бизнес в Нижнем Новгороде, рассказала об особенностях рынка телекоммуникационных услуг.

— Мария, расскажите, в чем отличие между подключением к телеком-услугам юридического лица и физического?

— Корпоративным клиентам в первую очередь важен высокий уровень сервиса и качества услуг. Юридические лица получают собственную выделенную линию до офиса. Выделенная линия гарантирует постоянную, стабильную скорость соединения по сети интернет, которая предусмотрена тарифным планом. Корпоративный клиент получает статический IP-адрес. Это делает возможным осуществление удаленного доступа к рабочему месту из любой точки мира.

Для обеспечения высокого уровня сервисного обслуживания в нашей компании у каждого корпоративного клиента есть персональный менеджер, который оперативно отвечает на все вопросы. Операторская инфраструктура Дом.ру Бизнес организована по уникальной системе с круглосуточным мониторингом. Благодаря этому юридическое лицо получает техническую поддержку в режиме 24/7/365 и надежный доступ ко всем услугам. Это дает возможность свести технологические риски к минимуму и гарантировать надежность работы всех телекоммуникационных сервисов компании.

— Соответственно, и ценообразование на рынке юридических лиц строится по-другому?

— Действительно, корпоративные тарифы отличаются от тарифов для физических лиц. Это обусловлено в первую очередь затратами, которые несет оператор, разрабатывая индивидуальное техническое решение и подключая клиента по выделенной линии. Кроме того, точные характеристики услуги рассчитываются в индивидуальном порядке исходя из потребностей организации.

— А если нет возможности протянуть оптику до клиента, как быть?

— В таких случаях мы можем предложить альтернативный вариант — подключение по радиомосту. Данная технология применяется как раз для подключения труднодоступных объектов. Единственное условие — прямая видимость и расстояние до 5 км. Но поскольку охват оптоволоконном Нижнего Новгорода в нашей компании составляет 90%, подключение по радиомосту скорее исключение в нашей практике.

— Как сказался кризис на спросе компаний телеком-услуг?

— Кризис — это не только время оптимизации бюджетов. Для многих компаний — это время для поиска новых точек развития и повышения эффективности бизнеса. В целом растет доля компаний, использующих телеком-сервисы для того, чтобы увеличивать свою конкурентоспособность, продуктивность персонала, удовлетворенность клиентов. Сейчас на телеком-рынке повышается спрос на решения в «облаке» и бизнес-приложения. Компании начинают понимать преимущества использования облачных сервисов: минимизация издержек на создание и эксплуатацию информационно-коммуникационной инфраструктуры. По нашим

оценкам, самым быстрорастущим сегментом, где используется «облачная» АТС, является сегмент малого и среднего бизнеса.

— То есть у вас есть решения, которые, наоборот, помогают снизить затраты бизнесу?

— Разумеется. При разработке наших продуктов и предложений мы в первую очередь ориентируемся на требования, предъявляемые со стороны бизнес-сообщества. Интернет, телефония, «облачные» сервисы преследуют одну цель — повысить эффективность работы и сократить расходы корпоративных клиентов. Например, нашим клиентам доступна услуга пакет минут, при которой стоимость звонков будет существенно более выгодной — например, звонок в Москву на стационарные номера — 58 копеек за минуту, в Санкт-Петербург — 47 копеек за минуту.

— Что вы можете сказать о конкуренции на телеком-рынке в Нижегородской области?

— Телеком-рынок Нижнего Новгорода является высококонкурентным и уже поделен на части. Вместе с тем на рынке присутствует определенный процент миграции абонентской базы. Сказываются кризисные явления. Что касается игроков телеком-рынка, то на нем присутствуют как федеральные провайдеры, так и местные компании. Но доля местных операторов незначительна, по нашим оценкам, абонентская база поделена в пропорции 90/10.

— Почему, на ваш взгляд, рынок поделен таким образом?

— Местным операторам связи тяжело конкурировать с крупными федеральными компаниями. Во-первых, для строительства и обслуживания сетей нужны инвестиции, которыми местные игроки располагают в меньших объемах. Поэтому локальные операторы связи обычно предоставляют услуги в ограниченных локациях — например, в нескольких бизнес-центрах в городе. Это неудобно для компаний, которые имеют несколько офисов по городу и хотят обслуживаться у одного провайдера. Во-вторых, остро стоит вопрос легализации сетей. Мы как крупная федеральная компания имеем построенную с нуля собственную сеть со всеми необходимыми разрешениями. Корпоративные клиенты обращают внимание на законность построения сетей, так как от этого напрямую зависит качество предоставляемых услуг и скорость устранения неполадок. И, в-третьих, корпоративным клиентам важен широкий выбор услуг: от доступа в интернет и телефонии до организации каналов связи и услуг «облачных» АТС и видеонаблюдения. Мы как федеральный оператор связи можем удовлетворить все эти потребности.

— Каковы ваши прогнозы дальнейшего развития телеком-рынка Нижнего Новгорода и области?

— Прежде всего телекоммуникации относятся к одной из самых динамичных отраслей, которые постоянно развиваются. Практически



невозможно с точностью просчитать, что будет в ближайшие полгода. На рынке Нижнего Новгорода на данный момент появляется все больше виртуальных услуг: «облачная» АТС и видеонаблюдение, виртуальный офис, ЦОД и т.д. А жесткая конкуренция подталкивает провайдеров дорабатывать предложения и адаптировать их под потребности бизнеса.

— Расскажите о ваших планах развития...

— Основными факторами успешного партнерства мы считаем сбалансированный портфель услуг для бизнеса и высокий уровень сервиса. Мы планируем наращивать пул продуктов, продолжая их объединять в решения «под ключ». Будут расширяться возможности «облачных» решений. В «облачном» видеонаблюдении станут доступны новые интеллектуальные сервисы — например, распознавание номеров машин и межкамерный трекинг. Мы продолжим дальнейшее развитие нашей «облачной» АТС, вскоре станет возможным интеграция сервисов с CRM-системами клиента.

Мы активно развиваем нашу сеть. На данный момент мы расширили свое присутствие в Дзержинске, проложив нашу оптику в промышленной зоне. Теперь услугами нашей компании могут воспользоваться производственные предприятия, расположенные на периферии. В 2016 году мы продолжим расширять наше присутствие в Нижегородской области.

АО «ЭР-Телеком Холдинг»
Нижний Новгород, Московское шоссе, 37а
Тел. 8-800-333-9000
www.nn.b2b.domru.ru