

# Мобильные сервисы на лидирующих рынках

Чему мы можем научиться, что предложить и  
что поменять



*Кирилл Петров, управляющий директор, i-Free*



# Темы выступления

- Чем отличается наш рынок?
- Тарифная политика операторов в области передачи данных
- Мобильный маркетинг и QR-коды
- Мобильные платежи и NFC
- Наши сильные и слабые стороны





# Особенность момента

В «трубку» (так ее когда-то называли), как в универсальное и личное устройство, уходит все больше повседневных действий человека: общение, платежи, развлечения, навигация, прослушивание музыки, фото и видео съемка, получение информации, покупка товаров. А значит, конкурентами (партнерами?) за его внимание и пространство в «мобильнике» становятся все новые игроки: телевидение, банки, интернет-компании, издательства, ретейл и т.п.

2008ой – критический для выбора сервис-провайдерами и операторами VAS стратегии на ближайшие годы.

- Спрос на традиционный мобильный контент – продолжает снижаться
- Многие сервис-провайдеры превращаются в посредников
- Растет конкуренция со стороны WEB-компаний в сфере социальных сетей, геопозиционировании, продажах цифровой музыки, Интернет-рекламы и т.п.





# Основные отличия российского рынка

- **Операторы не контролируют рынок продаж мобильных телефонов и не субсидируют покупку телефона**
  - У операторов нет возможности влиять на политику вендоров, нет возможности встраивать свои приложения и создавать «кнопки доступа» к услугам
  - На рынке есть отдельный и сильный участник – ретейлеры, причем топ-5 ретейлеров контролируют 90% продаж телефонов и имеют собственные стратегии работы с вендорами и мобильными услугами
- **Рынок D2C (off-portal) начал формироваться раньше on-portal модели**
  - Появились сильные, независимые игроки (сервис- и контент-провайдеры) с собственными технологиями и моделями работы с рынком
  - Отсутствие барьеров для off-portal браузеринга привело к активному развитию среды WAP, появилось множество независимых wap-ресурсов
- Пример UK позволил вовремя увидеть угрозу в европейской subscription-модели и МТ-биллинге и начать формирование **цивилизованной модели подписки**
- **Существует модель разделения доходов от трафика**
- **Сети 3G запускаются позже, нежели в других странах**
- **Существует диалог между сервис-провайдерами и операторами**
  - MoKo, VAS Conference
  - Ассоциация провайдеров мобильных услуг и контента





# Тарификация трафика передачи данных

- Ключевой причиной снижения спроса на контент стало **повышение стоимости услуг**, в связи с появлением **«скрытой» цены за трафик** (ситуация характерна для всех стран)
- Появление условно-безлимитных тарифов в 2006-2008 гг. меняет ситуацию. **Отмечается рост спроса на контент.**
  - **Япония** – рост цен и объемов продаж комиксов, игр, музыки
  - **UK** – продажа full-track музыки и видео
- В 3G сетях цены на передачу трафика неизбежно снижаются, в конечном итоге все операторы внедряют flat-rate тарифы.



# Тарификация трафика Кейс T-Mobile UK

- Внедрение HSDPA-3G сети. Проведено исследование причин низкого потребления услуг связанных с передачей данных. Выявленные причины:
  - Негативный опыт работы с WAP: медленный и дорогой
  - Скептицизм относительно ценности новой мобильной сети – она не стоит того, чтобы за это платить
  - потребители не понимают любой тарификации, построенной по принципу «за килобайт/мегабайт», вне зависимости от того, насколько низкие цены («Сколько мне надо? Сколько это будет в страницах?»)
- Решено:
  - Создать предложение с низким барьером для входа (период бесплатного тестирования)
  - Формирование Flat-Rate предложения (избежать привязки к килобайтам/мегабайтам)
- Flat-Rate позволяет улучшить восприятие цифровых услуг благодаря:
  - - возможности избежать «шока при виде счета»
  - - легкому пониманию
  - - очевидной ценности за понятные деньги
  - - неограниченному, безлимитному пользованию

web 'n' walk on pay monthly

**£7.50 per month flat rate**

Available with any Flex™ or Relax plans.



Motorola 6233 MDA Compact II

web 'n' walk on U-Fix

**Never more than £1 a day**

Or, add it as a bundle for just £7.50 extra on you monthly bill.



Motorola V3i Nokia N70

web 'n' walk on pay as you go

**Never more than £1 a day**

Paid from top-up.



Motorola V3 Nokia 6101





# Тарификация трафика Кейс «3» UK



- 16 ноября 2006 года – предложение «X-Series»: тарифный план + набор сервисов
  - Условно безлимитный трафик (1Гб в месяц) - 5 фунтов в месяц
  - +5 фунтов за набор сервисов Skype, push e-mail, Yahoo!
  - +10 фунтов дополнительно за все перечисленное+сервисы Orb и Sling
  - Для маркетинговой дифференциации между тарифными планами “3” искусственно технически ограничивает доступность отдельных портов, адресов и функциональности web-сервисов внутри своей сети.
- 29 октября 2007 года – представлен Skypephone – телефон с аппаратно интегрированным Skype, работающим в рамках X-Series.
- Предложение «X-Series» было позитивно воспринято рынком, за год оператор предложил его во всех основных странах, где работает «3».

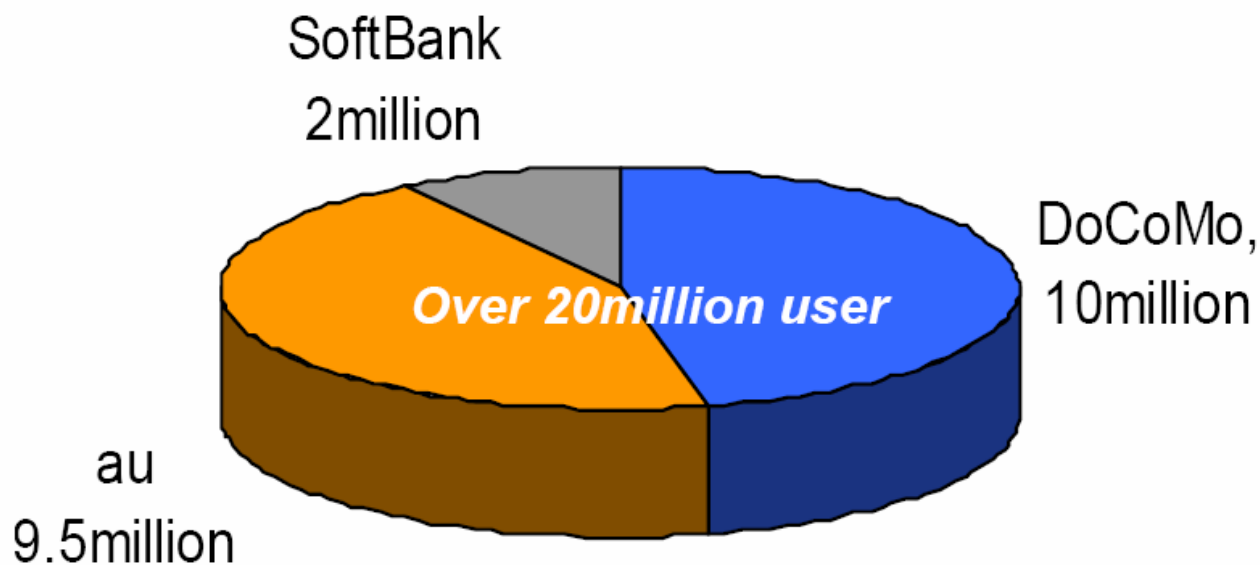






# Подписчики flat-rate тарифов в Японии

- DoCoMo (FOMA): 10 млн. (май, 2007)
- Au (KDDI): 9,5 млн. (дек, 2006)
- SoftBank: 2 млн.





# Flat Rate в DoCoMo





# Тарификация трафика

## Выводы

- Безлимитные (Flat-Rate) тарифы на передачу данных являются логичным следствием **ЭВОЛЮЦИИ СОТОВОЙ СВЯЗИ**
- Flat-rate data тарифы являются **оптимальными для пользования мобильных VAS**
- Большинство Flat-rate тарифов являются «**условно безлимитными**», обычно в пакет включается 1Гб трафика
- С проникновением flat-rate тарифов существенно **растет спрос на дополнительные услуги и мобильный контент**
- Flat-Rate тарифы могут и **должны вводиться постепенно**, с учетом наличия негативного опыта пользования варом (тестовые бесплатные периоды в 3G сетях), с поэтапным снижением цены и дифференциацией
- Безлимитные тарифы **повышают лояльность абонентов** к услугам и оператору





# Мобильный маркетинг и QR-коды

Инфоластинг. Тэгирование объектов из реального мира.



- SHOT коды
- SMS коды
- QR коды
- UP коды
- И т.д.



# QR-коды

- **QR codes** (Quick Response Codes) – закодированная информация, в т.ч. ссылки на сайты с информацией о продуктах
- **Мобильный маркетинг**
  - Измерение эффективности рекламных поверхностей
  - Ссылки на дополнительную информацию
  - Сравнение цен
  - Исследования потребителей
  - "Оживление" печатной и наружной рекламы
  - Cool'ная фиша



雜誌資訊連結



個人部落格連結

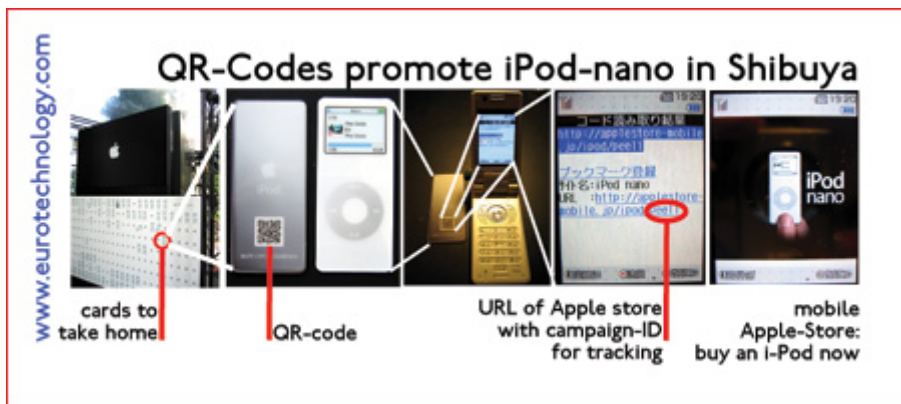


自動文字輸入



# QR-коды.

- Рекламная кампания Apple – постеры только с QR-кодами
- Визитные карточки
- Информация о скидках, распродажах, возможность мониторинга эффективности рекламы
- Реклама фильмов – наведи и смотри трейлер
- TV-шоу (QR-коды на экране)



**i-FREE**  
 БУДЬ СВОБОДНЫМ!

# Кейс KDDI. Промо с QR-кодами

**au by KDDI**



プレミアムな週末を、  
QRコードから体験しよう。

ケータイのカメラ機能でQRコードを読み取れば、  
映像や音声で観られる6つの異なるストーリーをダウンロードできます。




画面の中にある6つのコードそれぞれを  
携帯電話のカメラバーコード読み取り  
機能で読み取る

モバイルサイトに  
アクセスします → 「これが体験したQR-ADストーリーを  
映像や音声、写真でお楽しみください」

**W43T**  
by TOSHIBA

簡単操作で音楽を楽しむ。ナビも3Dに進化した、カジュアル・ミュージックケータイ。  
 ● CD楽曲などもケータイで楽しめる「au LISTEN MOBILE SERVICE」対応  
 ● 立体表示でわかりやすいUP、[3Dナビ]対応 ● 高画質カメラ搭載、各種機能が充実

**KDDI**

©2007 KDDI CORPORATION | 0120-800-000 | www.au.kddi.com

**SUNTORY**






**SUNTORY**  
The PREMIUM MALT'S

■ この広告に関する詳細は、<http://QR-ad.com> お問い合わせ [info@QR-ad.com](mailto:info@QR-ad.com)  
©2007 Suntory Beverage & Food Co., Ltd. All rights reserved.

ビールで日本初の快挙。  
世界の舞台で最高金賞受賞。  
サントリー・モルツは、連続的なコンテスト「ビール・モルツキング」で日本で初めて「最高金賞」に輝きました。

飲酒は20歳を過ぎてから。  
お酒はなによりも適量です。あき缶はリサイクル。  
妊娠中や授乳期の飲酒は、胎児・乳児の発育に悪影響を与えるおそれがあります。



**LISMO!**

©2007 Suntory Beverage & Food Co., Ltd. All rights reserved.

# CD промо с QR-кодами



いつもこの歌があった。

[www.wezard.net/](http://www.wezard.net/)

**ZARD**  
 究極のBEST ALBUM  
**Golden Best**  
 15th Anniversary  
 2006.10.25 発売  
**試聴広告**

QRコードからアクセスすれば、今すぐ試聴できる!  
 <音源は! アルバム全曲試聴広告>

**DISC 1**


**DISC 2**


**【試聴広告の使い方】** QRコードからアクセスすれば、今すぐ試聴できる!



**ZARD** デビュー15周年  
 究極のBEST ALBUM  
**Golden Best** 15th Anniversary  
 2006.10.25 発売!!

**DVD・写真集10.25 同時発売!!**

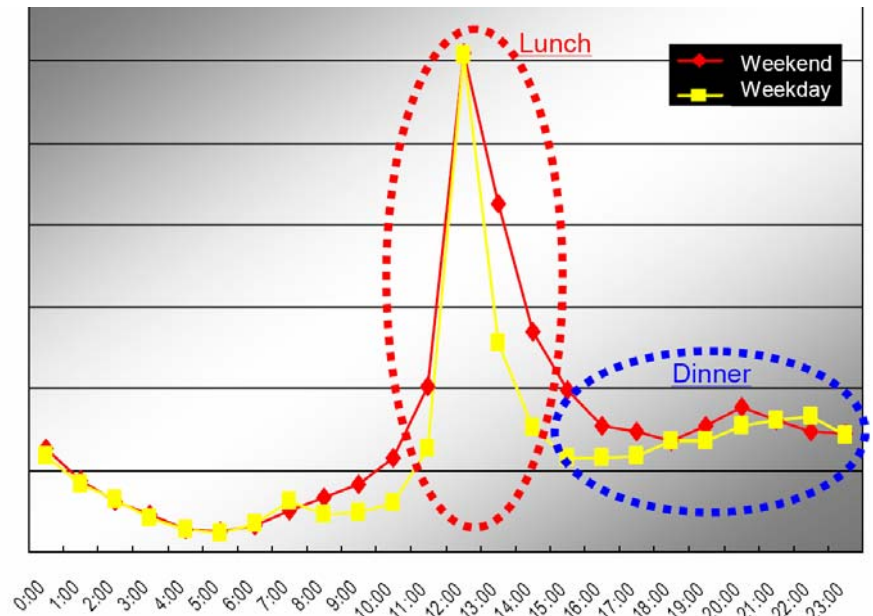
DVD [ZARD Le Portfolio 1991-2006]  
 ZARDのデビューから15周年を記念して、全曲収録のDVDを発売。ZARDの歴史を振り返る貴重な映像を収録。ZARDのデビューから15周年を記念して、全曲収録のDVDを発売。ZARDの歴史を振り返る貴重な映像を収録。







# Кейс D2 Communications «Лапша Nisshin»

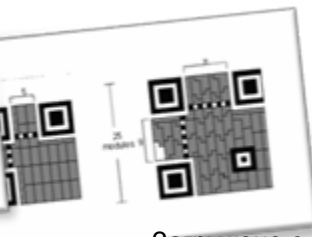
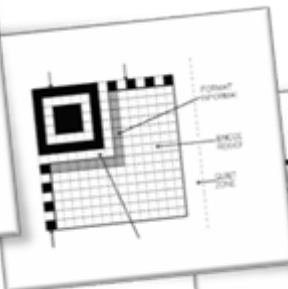
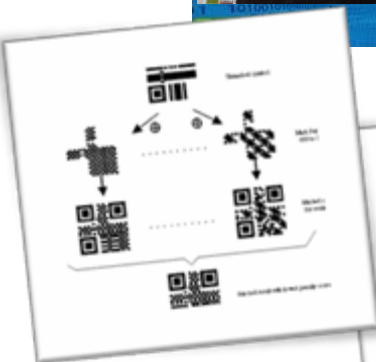




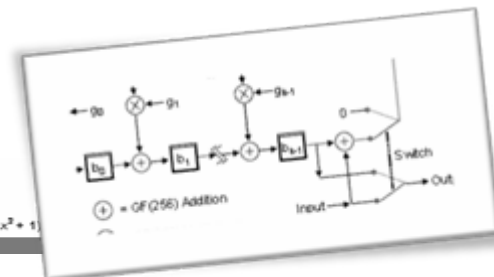
# i-Free и INFOLUST



- Июнь 2008 года – i-Free представляет QR-reader собственной разработки
  - Алгоритм распознавания и декодирования QR кодов
  - Реализация алгоритма под Java, Windows Mobile, Symbian, Brew
  - Распознавание в реальном времени под Windows Mobile
  - Портинг на самые популярные российские модели (сентябрь-октябрь 2008)
  - Русский интерфейс
  - Высокая точность декодирования
  - Возможности по интеграции во внешние ODP



Polynomial:  $x^2 + x + 1$   
Raise power to the (18 - 6) th:  $x^{14} + x^{12} + x^{12}$   
Divide by G(x):  $= [x^{12} + x^{11} + x^{10} + x^9 + x^8 + x^8 + x^2 + 1$





# Near Field Communications

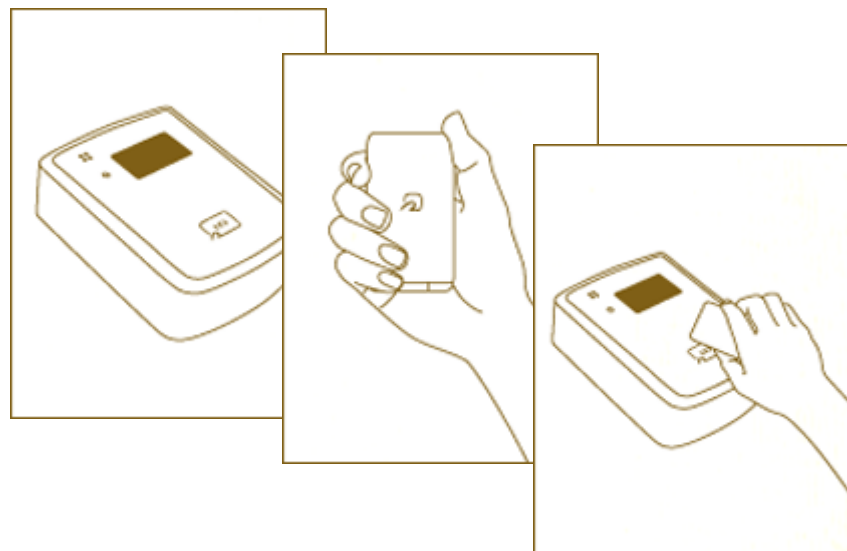
- 450 млн. мобильных телефонов будут обладать NFC к 2011 году (ABI Research)
- Треть всех мобильных телефонов будет обладать возможностью NFC через 3-5 лет (Frost & Sullivan)
- Системы оплаты, основанные на мобильных технологиях обеспечат \$36млрд.долл. затрат к 2011 году (Strategy Analytics)
- RFID-чипы встраиваются в пластиковые карты (первоначальная модель)
  - Транспорт (общественный транспорт, автомагистрали)
  - Банковские-карты
  - Дисконтные карты, программы лояльности
  - Электронные пропуска
- Телефоны с интегрированными RFID-чипами. В чипе есть область памяти для использования внешними приложениями. В телефоне – управляющие приложения от платежных систем, банков, транспортных сетей и т.п.
  - Интеграция в телефоны (Япония, Nokia 5140, 6131, etc.)
  - Интеграция в телефоны и SIM-карты





# NFC и мобильные платежи в Японии

- Платформа FeliCa (Sony, DoCoMo)
- Платежные системы Suica, Pasma (транспорт)
- EDY – электронные деньги от bitWallet (ритейл)
- DCMX (NTT DoCoMo) – кредитная платежная система
  - Id credit payment service (июль, 2004г)
  - DoCoMo Mobile credit service “DCMX” (март, 2006)
- 50% всех телефонов у населения имеют RFID-чип
- M-Ticketing, M-Vending, OnLine Credits, purchase products at point of sale
- Телефоны служат не только платежным инструментом, но и членскими карточками, ключами и пр.





# NFC и мобильные платежи в Японии

## Contactless Payment Service Operators

Payment type	Company Type	Company	Service Brand	Start-up date	Area	No. of Merchants	No. of Issued Cards	Osaifu Keitai			E-commerce	
								NTT docomo	KDDI (au)	Soft Bank	Web site	Mobile site
	Neutral			Pioneer	Anywhere around Japan		Anyone				Anywhere	
Prepaid	Specialized	bitWallet	<b>Edy</b>	2001	all over Japan	68,000 (Oct. '07)	33.4M (Oct. '07)	○	○	○	○	○
	Traffic	East Japan Railway Company	Suica	2004 (for shopping)	JR East area	21,780 (Aug. '07)	18.54M (Aug. '07)	○	○	○	—	○
		26 Railway Companies 75 Bus Companies	PASMO	2007	Kanto area		4.52M (Aug. '07)	—	—	—	—	—
		West Japan Railway Company	ICOCA	2005 (for shopping)	JR West area	280 (Aug. '07)	3.06M (Aug. '07)	—	—	—	—	—
	Retail	IY Card Service	nanaco	2007	all over Japan	11,848 (Aug. '07)	4.57M (Aug. '07)	○	○	○	—	—
AEON		WAON	2007	all over Japan	4,700 (Aug. '07)	0.7M (Aug. '07)	—	—	—	—	—	
Postpaid (Credit card services with mobile phone)	Mobile telecom	NTT docomo	iD	2005	all over Japan	170,000 terminals (Jul. '07)	3.65M (Jul. '07)	○	—	—	—	○
	Traffic	SURUTTO KANSAI ASSOCIATION	PiTaPa	2004 (for shopping)	Kansai area	16,000 (Jul. '07)	0.79M (Jul. '07)	—	—	—	—	—
		JCB	QUICK Pay	2005	all over Japan	63,000 terminals (Jul. '07)	2.65M (Jul. '07)	○	○	○	—	—
	Credit card	Mitsubishi UFJ Nicos	Smart Plus (Visa Touch)	2004	all over Japan	15,000 (Jun. '07)	0.22M (Jun. '07)	○	○	○	—	—



# NFC и Ассоциация GSM



Приложение  
Кредитная карта в  
UICC/SIM



Поднесите  
и платите



ПИН-  
авторизация



Товары  
приобретены

- Проект Pay-Buy-Mobile. 40 операторов в пилотных проектах.
- Сформулированы требования к мобильным телефонам.





# Россия vs World

## ● "+"

- Развитый off-portal рынок
- Быстрая смена телефонов (1-1,5 года)
- Высокий уровень разработок
- Успешное внедрение RBT
- Наличие диалога между операторами и сервис-провайдерами

## ● "-"

- Отсутствие модели для мобильных платежей
- 3G сети только в самом начале
- Нет легальной модели продаж цифрового контента в Сети
- Высокий уровень пиратства



## Кейсы из первых рук



FastForward

Передовой Опыт Лучших Компаний



- Менеджмент тур в Японию для телеком компаний
- Встречи с лидирующими операторами, сервис-провайдерами, разработчиками Японии
- i-Free – представляет FastForward на территории России





# КТО МЫ?

i-Free - динамично развивающаяся инновационная компания, работающая в сфере мобильных услуг и контента с 2001 года. Занимает лидирующие позиции на рынке России.

## Основные направления деятельности компании:

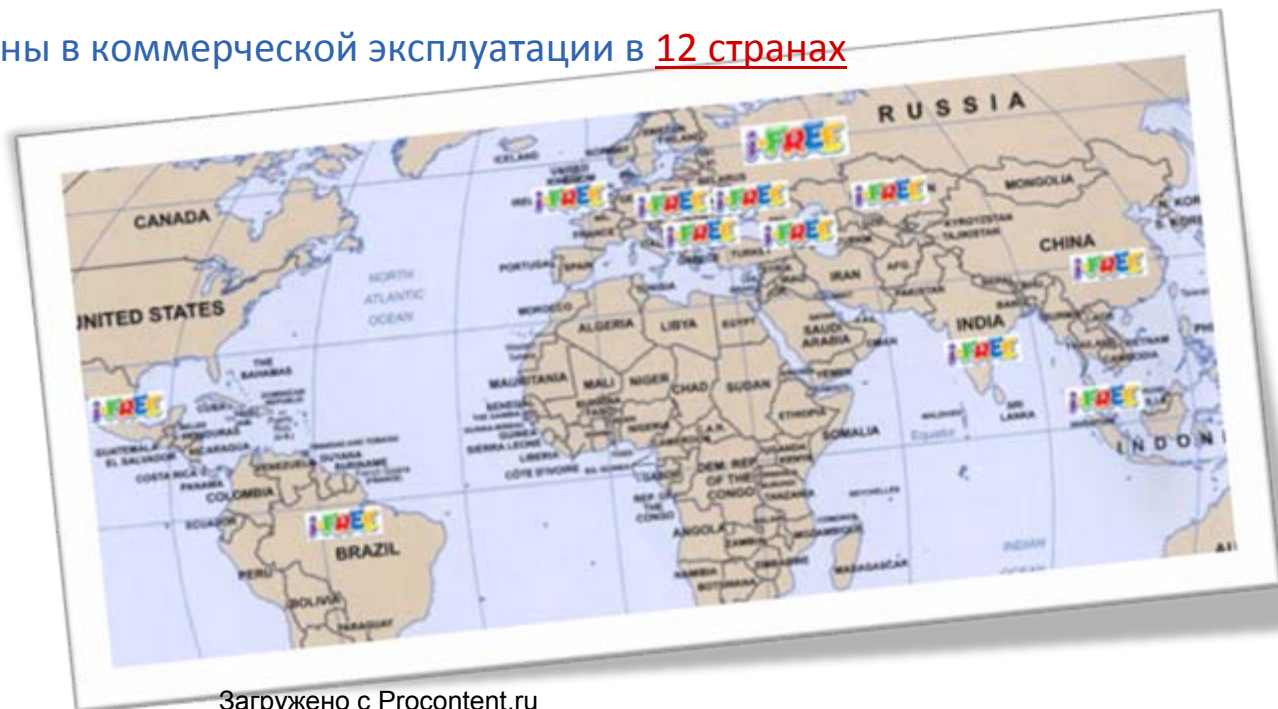
- Content design and distribution (video, images, music, Java and BREW games)
- Development and marketing of communication solutions, SNS and communities
- Infotainment services
- Development of On-Device Portals (J2ME, BREW)
- Mobile marketing and integrated media projects
- Production and aggregation of mobile video content for 3G networks
- Mobile-CRM
- Mobile-Banking
- Mobile-Vending
- Mobile-Payments





# i-Free – группа компаний

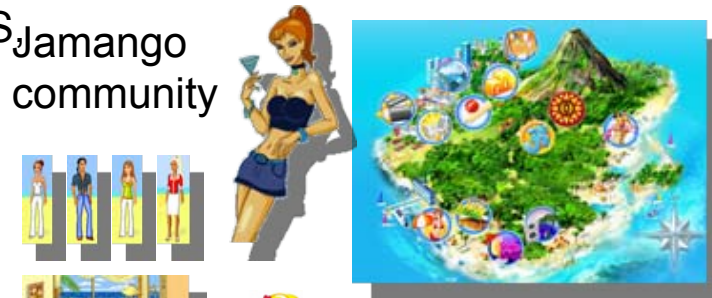
- Основана в 2001, Штаб-квартира находится в Санкт-Петербурге
- Более 350 сотрудников в России, Украине, Казахстане, Бразилии, Индии, Китае, Мексике
- Абоненская база – более 54 миллионов уникальных покупателей
- Более 30 миллионов пользовательских запросов в сутки
- 1<sup>st</sup> место в рейтингах компании Beeline (1<sup>st</sup>q 2008, 2007, 2005, 2004), 2<sup>nd</sup> место MTS (4<sup>th</sup>q 2007), 2<sup>nd</sup> место NW Megafon (2007), 3<sup>rd</sup> место Megafon (2007, 2006), 2<sup>nd</sup> место Megafon (1<sup>st</sup> q2008)
- Сервисы i-Free доступны в коммерческой эксплуатации в 12 странах



# Некоторые наши проекты



Various branded portals for MTS, Beeline, Disney etc.



Tele2 portal management



M-Vending Solutions



Samsung FunClub CIS management





Спасибо!

Кирилл Петров  
Управляющий директор  
[kir@i-free.ru](mailto:kir@i-free.ru)

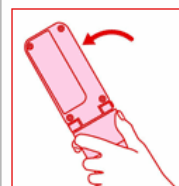




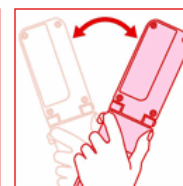
# Мобильные игры

- Америка
- Европа
- Япония
- Россия

- Казуальные игры
- MMORPG игры
- 3D-игры
- Социальные игры



Tilt the handset



Shake the handset



Move your body while holding the handset



Talk into the handset





# Enabling technologies and models

HSPA

- VOD
- Digital Music Distribution
- Video IVR
- On-line games

Flat-Rate

- Growth of data services usage
- Growth of content services usage

DVB-H

- Media portals
- Mobile TV

QR-codes

- Mobile D2C content
- Mobile advertizing

NFC & RFID

- m-Commerce
- e-Money
- ID

Positioning

- Location-based Social Networks
- Navigation services