



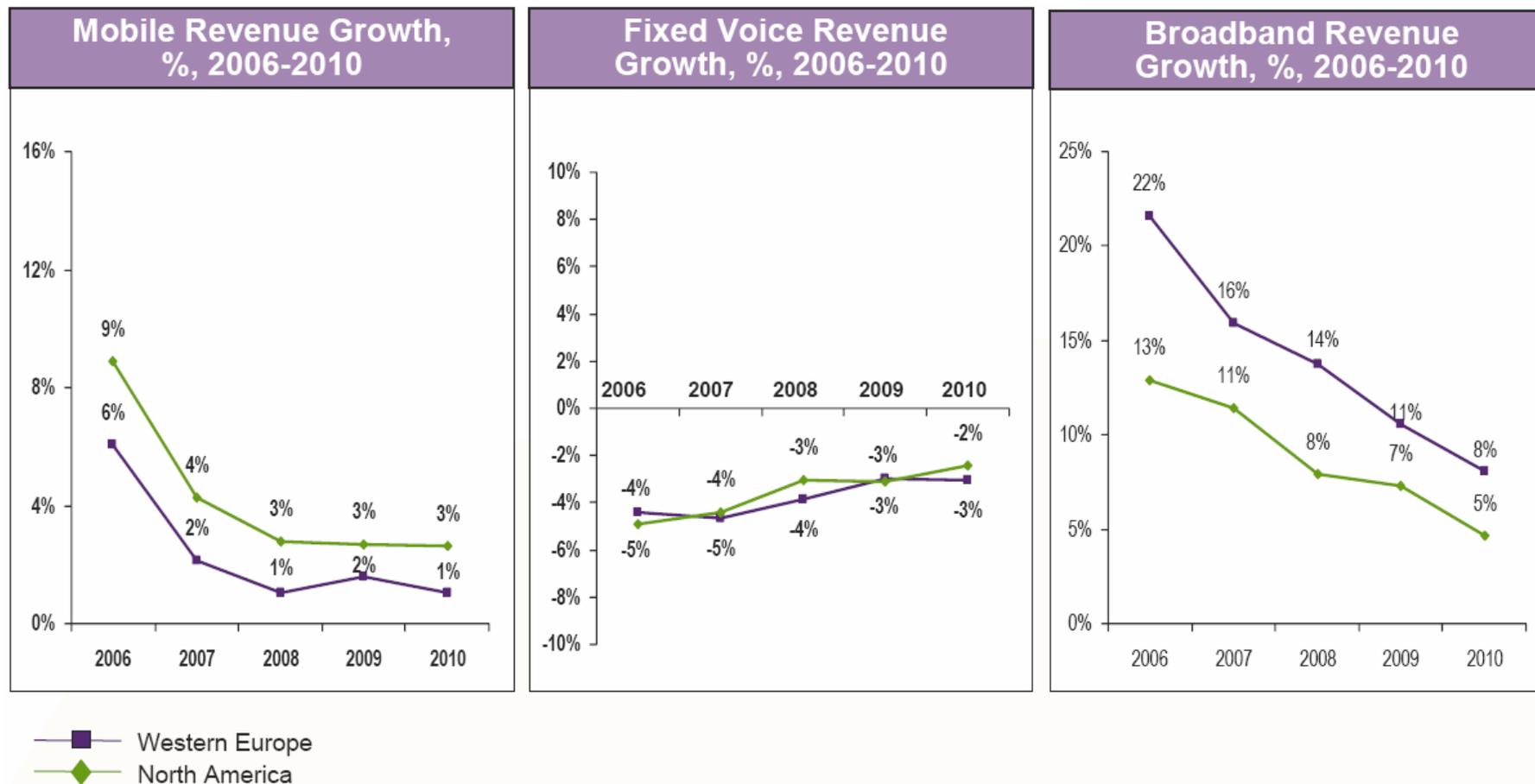
# КОНТЕНТНЫЕ ПАРТНЕРСТВА И БИЗНЕС МОДЕЛИ В ЭПОХУ TELCO 2.0 И WEB 2.0

Мир Мобильного Контента, Москва, 24-26 июня, 2008

*Евгений Соломатин*  
*ЗАО «Коминфо Консалтинг»,*  
*Директор по развитию*  
*[esolomatin@telecominfo.ru](mailto:esolomatin@telecominfo.ru)*  
*(495) 620-49-59*

**КОМИНФО**  
**КОНСАЛТИНГ** 

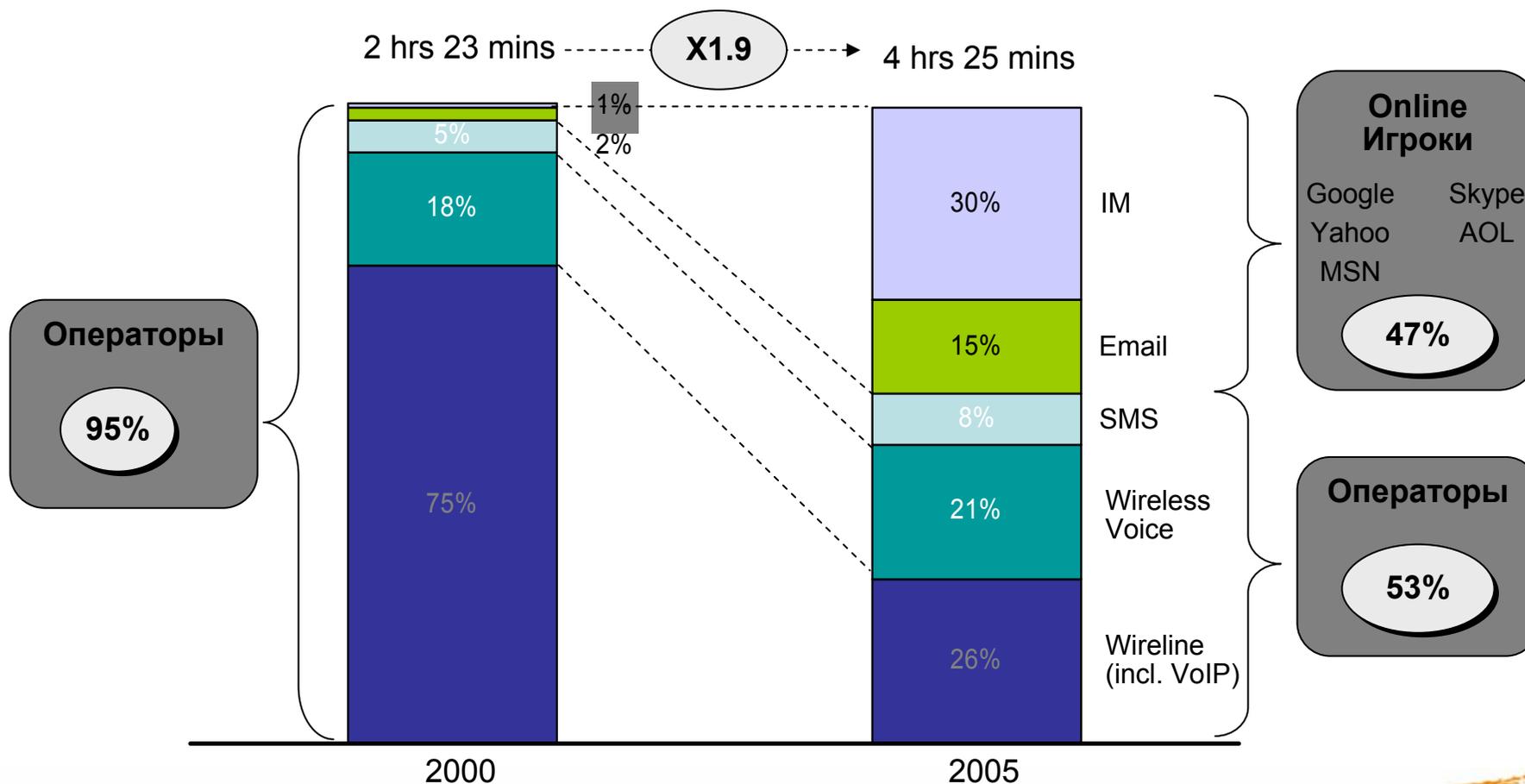
## ТЕМПЫ РАЗВИТИЯ КЛЮЧЕВЫХ РЫНКОВ ПАДАЮТ



Источник OVUM, 2007

# ГДЕ ПРЯЧУТСЯ ДЕНЬГИ? КТО ОТЯГИВАЕТ НА СЕБЯ КОММУНИКАЦИОННЫЙ ТРАФИК ТРАДИЦИОННЫХ ИГРОКОВ?

Оценка времени, затрачиваемого типовым пользователем на различные коммуникационные сервисы в неделю ( Франция )



# НОВЫЕ БИЗНЕС МОДЕЛИ ВСЕ БОЛЬШЕ СТАВЯТ ПОД СОМНЕНИЕ ПЕРСПЕКТИВНОСТЬ «FEE-BASED» МОДЕЛЕЙ ТРАДИЦИОННЫХ ОПЕРАТОРОВ



*Ad-subsidized  
Mobile Services*

- Blyk - пример MVNO, который предлагает полностью бесплатные сервисы, спонсируемые за счет рекламы
- Стартовал в UK в середине 2007 г.



*Wi-Fi  
Community  
with Innovative  
Revenue Model*

- Fon позволяет пользователям организовать свое коммуникационное пространство за счет совместного доступа к Интернет с другими пользователями
- Google и Skype инвестировали в Fon для того, чтобы расширить охват своими сервисами среди пользователей WiFi точек доступа сети Fon.



*Free Voice  
Telephony*

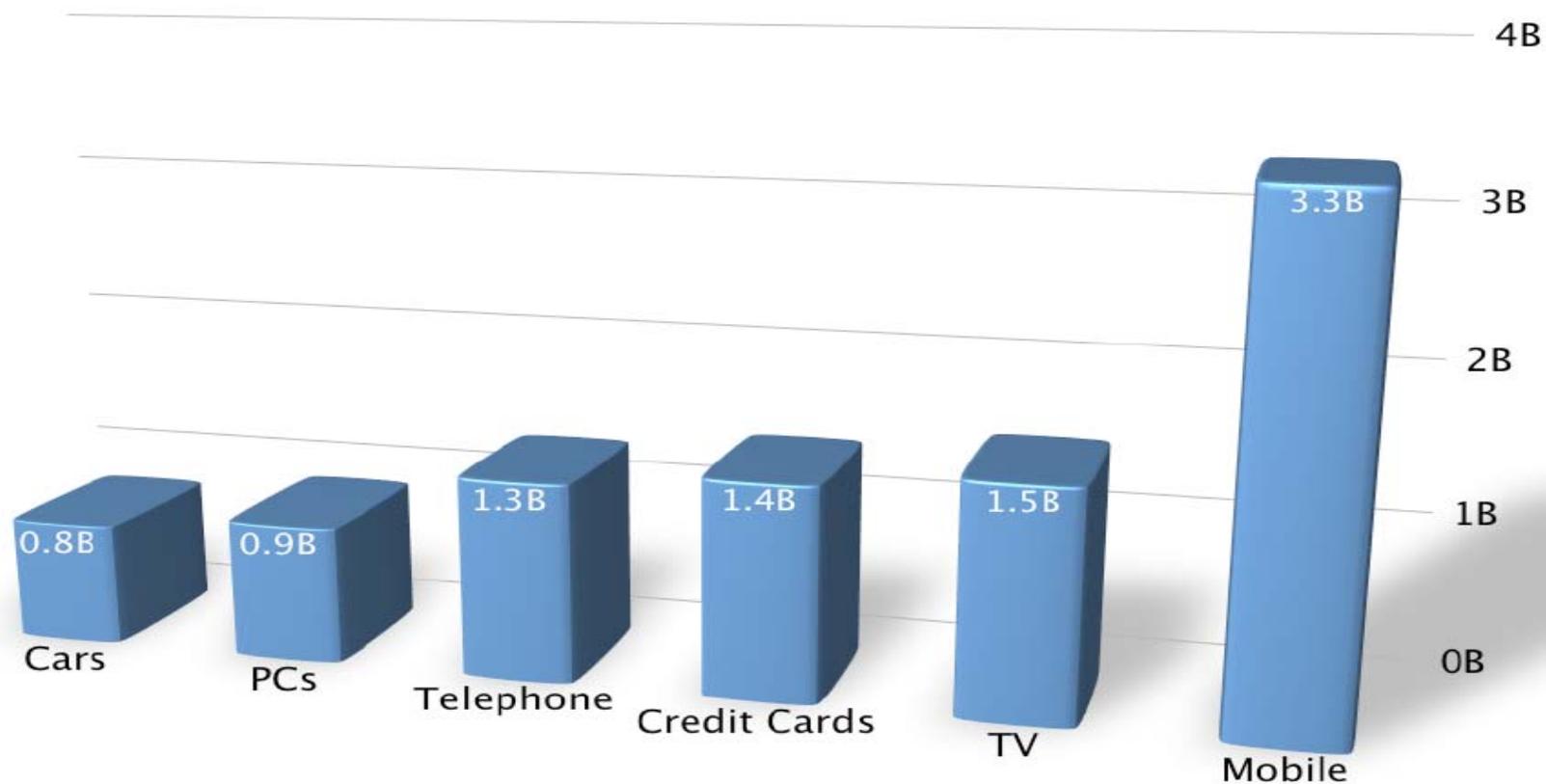
- Jajah работает на основе партнерских схем с крупными медиа-игроками в Германии и Австрии
- Эти компании позволяют пользователям совершать бесплатные звонки через Jajah's VoIP сервисы, в замен делятся с Jajah частью прибыли от рекламы



*Ad-Subsidized  
Internet Access*

- Google запустил бесплатные сети беспроводного доступа в Интернет в городах San Francisco и Mountain View. Стимулируя потребление Интернет, косвенно генерирует прибыль за счет своих рекламодателей.
- Планирует запустить фокусную рекламу и сервисы с учетом местоположения пользователя в пределах своей сети.

## ОГРОМНОЕ ЧИСЛО ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ ЗАСТАВЛЯЕТ ИГРОКОВ РЫНКА ДРАТЬСЯ ЗА НИХ И ИХ ДЕНЬГИ



# ГОТОВЫ ЛИ МЫ ОСЕДЛАТЬ МОБИЛЬНУЮ ВОЛНУ?



# КТО ДОБАВИТ КИСЛОРОДА И ОТКРОЕТ ВТОРОЕ ДЫХАНИЕ?

**WEB 2.0?**

**TELCO 2.0?**

**MOBILE 2.0?**

**CONTENT 2.0?**

**КОНТЕНТ ЭТО:**

**МАНИЯ?**

**МИФ?**

**или МЕТОД?**

## КТО ЗАЖЖЕТ И ДОБАВИТ СКОРОСТИ?



**ОТВЕТ:**

**СЕРВИС 2.0, VIRTUAL NETWORK ENABLER (VNE)**

**МЕСТО ПОД СОЛНЦЕМ ЗАВОЮЕТ ТОЛЬКО ТОТ, КТО  
ПОЙМЕТ:**

**ОПЕРАТОР ДОЛЖЕН ИГРАТЬ РОЛЬ**

**НЕ TRAFFIC PIPE,**

**А SERVICE PIPE!**

**И УМЕТЬ БЫТЬ ВЫГОДНЫМ И ОТКРЫТЫМ ПАРТНЕРОМ!**

## КЛЮЧЕВЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ, СВЯЗАННЫЕ С КОНЦЕПЦИЕЙ SERVICE PIPE/VNE (1/2)

•Оператор должен не только и не столько разрабатывать и продавать собственные услуги. Ключевая роль оператора в перспективе - платформа для разработки, поддержки и доставки сервисов конечным пользователям. Причем разработка ведется независимыми игроками – партнерами, которые получают возможность реализовать различные бизнес модели в открытой для развития среде.

•Роль оператора, как транспортной инфраструктуры сохраняется, но уходит «вниз». На поверхность выходят функции логистики, «растамаживания» услуг. Аналог: железные дороги остались, но основной бизнес крутится в сфере контейнерных перевозок, унимодальных транспортных коридоров и создания логистических распределительных центров.

•Оператор становится брокером, который сводит между собой потребителя и поставщика, гарантирует своевременность и точность расчетов, реализации принципа «поставка против платежа» между поставщиками услуг и потребителями, имеет back-office для проведения и документирования транзакций. Первой ласточкой была модель DOCOMO, которая прижилась в Японии и «не пошла» в Европе и в России. Это модель брокериджа «классического» контента (видео, аудио, текст) будет развиваться в сторону других интеллектуальных сервисов, включая электронную коммерцию.

## КЛЮЧЕВЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ, СВЯЗАННЫЕ С КОНЦЕПЦИЕЙ SERVICE PIPE/VNE (2/2)

- На рынке ритейла максимально успешны и масштабируемы две модели:
  - (1) супермаркет (продает товары не только под «чужими» брендами, но и под собственной торговой маркой)
  - (2) торговый центр (в котором живут сотни и тысячи торговых точек).
- Оператор должен интегрировать обе модели.
- Оператор в роли платформы должен обеспечивать создание и разработку не только чисто контентных, но и сотен других сервисов! К какому типу можно отнести сервисы по обеспечению удаленного доступа к архивам, хранящимся на домашнем сервере, организацию VPN, дистанционного наблюдения за бизнесом или домом?
- Идеи и концепции открытых платформ приходят из мира разработчиков ПО. Успех ведущих операционных систем определила их открытая архитектура и возможности по разработке новых программ и приложений на основе ToolKit любому желающему! Именно армия разработчиков двигает рынок!
- В итоге меняется ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ оператора и методы его ПРОДВИЖЕНИЯ.
- Оператор - не сеть, а среда для создания коммуникативного пространства для бизнеса и частной жизни. Партнерская среда!

## **ТРЕНДЫ МОБИЛЬНОГО РЫНКА: (1/2) МЫ НАХОДИМСЯ В КИПЯЩЕМ СЛОЕ. ИНТЕРНЕТ ДАЕТ ЭНЕРГИЮ РАЗВИТИЯ!**

- Интернету нужна новая сеть доступа, и он ее нашел. Интернет «пришел» в мобильный телефон.
- Бизнес модели Интернета (включая социальные сети) «перетекают» на мобильный рынок. Им стало мало традиционной аудитории. Они хотят мобильных пользователей. И готовы под них доработать модель!
- Интернет серфинг уходит в прошлое. Трафик агрегируется на ТОП 100 порталах.
- «Мега-порталы» типа AOL, объединяющие все, что возможно, не живут в мобильном мире. Их доход падает. Выживают вертикальные ресурсы, (музыка, спорт, секс, социальные сети типа FaceBook), ориентированным на узкую аудиторию, либо вертикально интегрированные модели, включающие контент и средства доступа к нему, «вшитые» в мобильный телефон и операторскую сеть.
- Началась война мобильных приложений за потребителя.
- Происходит «взросление» контента. Пользователи любят уже не только смотреть и слушать, но и думать, участвовать. создавать!

## ТРЕНДЫ МОБИЛЬНОГО РЫНКА: (2/2) ПАРТНЕРСТВА РАЗЛИЧНЫХ ИГРОКОВ – ОСНОВА БИЗНЕС МОДЕЛИ

- Рост значимости специализированного мобильного ПО (и цен на него) для развития инфраструктуры мобильных сервисов и разработки новых приложений.
- Традиционные бренды «пошли» на мобильный рынок. Они заинтересованы ставить себя не только на электронные устройства и гаджеты, но и на услуги. Ждет ли нас контент от Гуччи и Версаче?
- Стратегии операторов развиваются в сторону максимального контроля «пищевой цепочки», основанного на владении или партнерстве.
- Концепция Open source разрушает текущее «статус-кво». Пример: Nokia превращается в tier-0 OEM поставщика.
- Бизнес мобильных операторов трансформируется в FMCG бизнес с мобильной компонентой.
- Появился новый источник доходов. В добавление к Voice ARPU и Data ARPU растет Channel ARPU – мобильный оператор позиционирует себя как «канал» доступа к абонентам. Как большой супермаркет. А за канал надо платить! Ритейловые сети не только продают товары, но и берут деньги с производителей и поставщиков за место на полке, за право доступа в товаропроводящую сеть. Операторы – это «сервисопроводящая» сеть!

## ЦЕПОЧКА СТОИМОСТИ В ЭПОХУ 3G ПРЕВРАТИЛАСЬ В СЕТЬ СТОИМОСТИ



- Цепочка 3G рынка намного сложнее, так как вовлекает игроков разных индустрий и смежных отраслей, включая производителей и агрегаторов контента, разработчиков ПО, терминальных устройств и др. Им надо одновременно сосуществовать, кооперироваться, конкурировать за ведущую роль, унифицировать стандарты и т.д.
- 3G операторы работают в индустриальной среде, где стоимость создается благодаря синергии различных технологий и стандартов, новых и старых бизнес моделей.

## КОМПАНИИ ХОТЯТ КОНТРОЛИРОВАТЬ МАКСИМУМ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ИДЕЙ, СЕРВИСОВ, УСТРОЙСТВ...

### ОЕМ поглощения: 2006-7 гг.

- Nokia приобрела Avvenu (обмен файлами), Navteq (услуги на основе LBS), EnPocket (мобильная реклама), Twango (обмен медиа контентом), Pixto (распознавание объектов, включая бар-коды), Loudeye (цифровая музыка), gate5 AG (услуги LBS), Intellisync (управление мобильными устройствами).

- Motorola инвестировала в Tilefile (обмен контентом), купила Leapstone (SDP), Modulus Video (видео кодаки), Tut Systems (система хранения и распространения контента), Broadbus (контент по запросу), Good Technologies (синхронизация электронной почты).

### Собственные OEM сервисы:

-Nokia: Ovi (Контент интеграция), Карты, Mosh (Организация сообществ в Сети), Игрушки, Погода, Музыка, Видео, Интернет радио, сервис Download!, включающий архив),

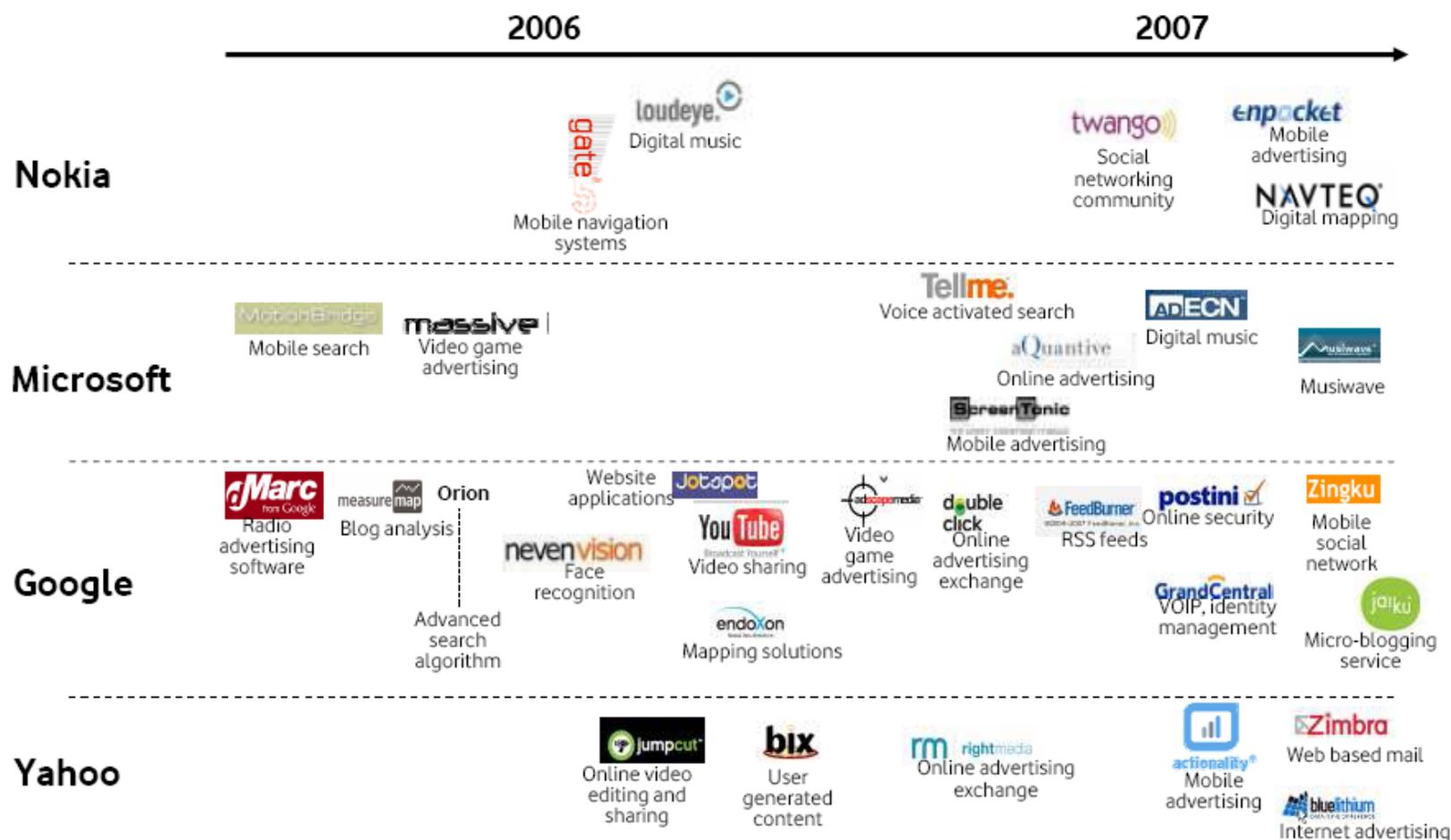
-Motorola: Screen 3, SEMC (TrackID, PlayNow).

### Вертикальные предложения:

Sony Ericsson: развитие идей и брендов Walkman (моб телефон для любителей слушать цифровую музыки в движении с доступом с скачиванию) и Cybershot (для любителей цифрового фото),

Nokia: E-Series, N-Series (интеграция различных контентных сервисов).

## СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ – КЛЮЧЕВОЙ МЕХАНИЗМ ПОЛУЧЕНИЯ КОНТРОЛЯ ЭЛЕМЕНТОВ «СЕТИ СТОИМОСТИ»



## ПАРТНЕРСТВО РАСПРОСТРАНИЛОСЬ НА БРЕНДЫ

Ко-брендинг на уровне терминальных устройств и гаджетов:

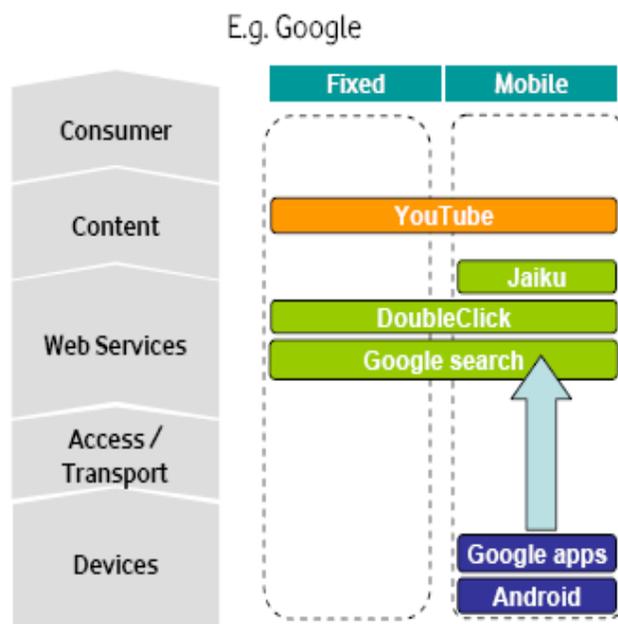
- Sony Ericsson: Walkman, Cybershot
- Nokia: E-series, N-series, Zac Posen, Versace, Aston Martin, WESC
- LG: Prada, Shine, Chocolate, SD410 sports
- Samsung: Armani, B&O Serene, B&O Serenata,
- Motorola: D&G, Pininfarina, Aston Martin, Vivienne Westwood, Red
- Huawei, ZTE, Sharp - партнерство с Ferrari

Развитие собственных брендов операторов:

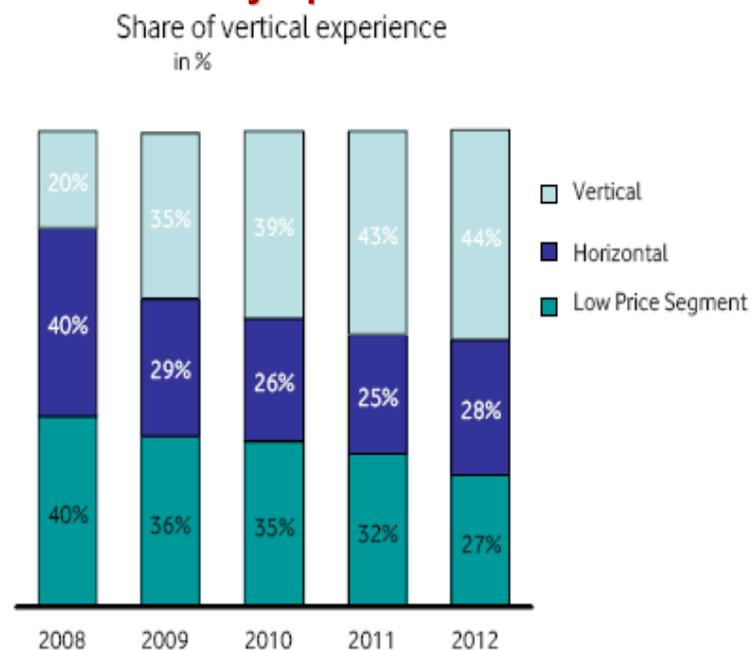
-Vodafone запустил 4 серии телефонов под собственным брендом и планирует довести их продажи до 10-20% от абонентской базы.

## ДОЛЯ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫХ СЕРВИСОВ ПОСТОЯННО РАСТЕТ

Вертикальная интеграция между устройствами и сервисами уже реальность.



Она оказывает значительное влияние на объем и структуру рынка мобильных устройств.

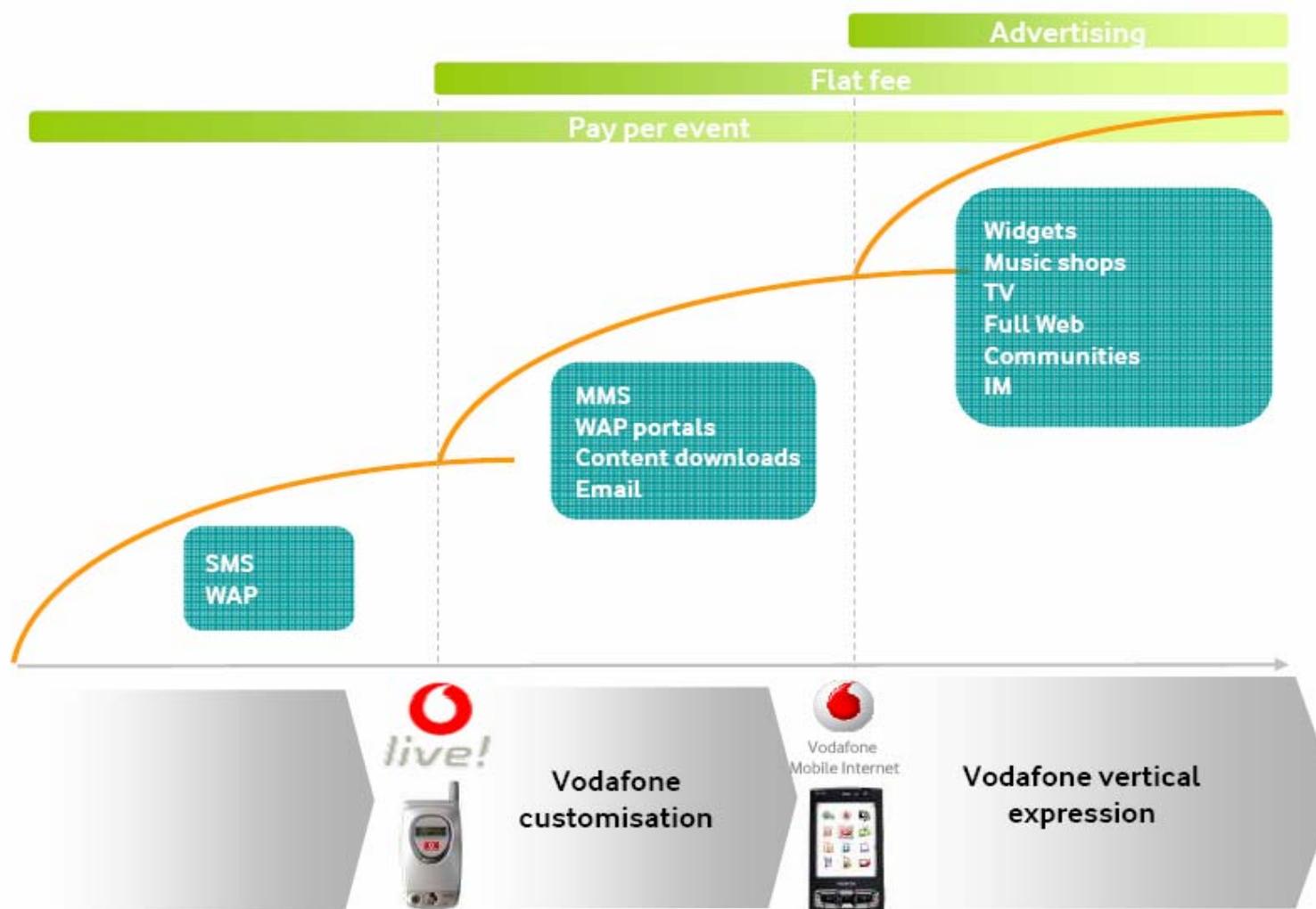


Источник - Strategy Analytics

Вертикальная интеграция – комбинация бренда, тарифов, услуг, терминалов и пользовательских решений в единое предложение, доступное для ограниченного числа устройств (например, сервис Vodafone Live, привязанный к трубкам).

Горизонтальная интеграция – решение или сервис, являющееся подмножеством вертикального сервиса и доступного на большом числе различных устройств (например, поиск от Google).

## VODAFONE –ОДИН ИЗ ПИОНЕРОВ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ



## **ОПЕРАТОРЫ МЕНЯЮТ СВОИ БИЗНЕС МОДЕЛИ КОНТЕНТ НАДО ВОЗИТЬ КОНТЕЙНЕРАМИ!**

Идеи и концепции типа «one-stop-shops» и «walled gardens» уже не живут.

Операторы дифференцируются и мигрируют в направлении следующих бизнес моделей:

- «Труба» для прокачки трафика (пример: ТМО),
- Платформа для обеспечения межоператорского взаимодействия, в том числе на уровне сервисов (пример: Telenor),
- Оптовые продажи трафика (пример: KPN),
- «Труба» и платформа для организации разработки и доставки сервисов, живущих на абонентских устройствах, «привязанных» к оператору и его «трубке» (пример: Vodafone, Three, DoCoMo),

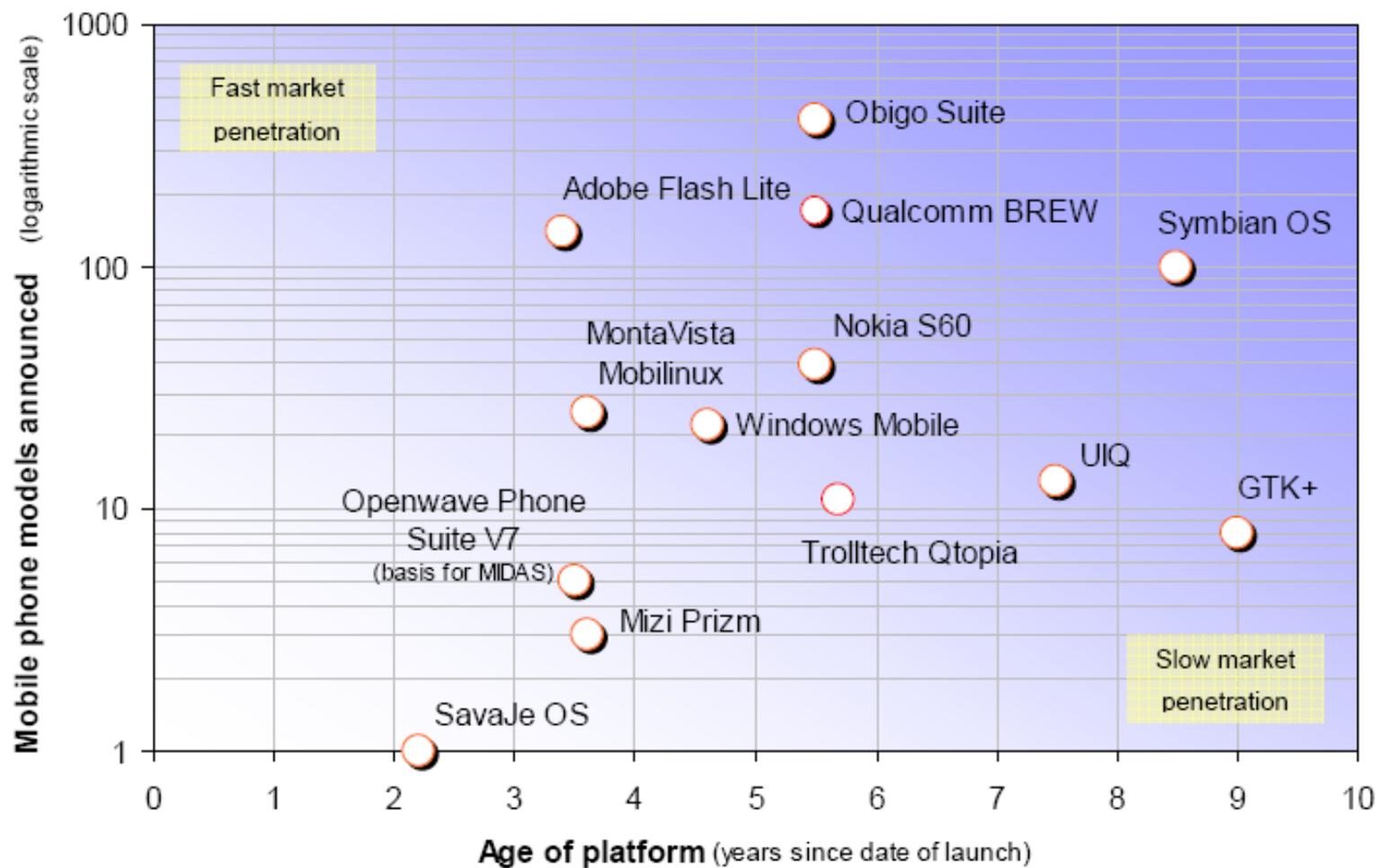
В операторском бизнесе, в силу того, что он становится FMCG бизнесом (ТИПОВЫЕ СТАНДАРТИЗИРОВАННЫЕ УСЛУГИ!), начинают работать модели логистики, появляются функции брокера, логистического и дистрибуторского центра, таможенного терминала и т.д.

**Контент надо возить контейнерами!  
А КОНТЕЙНЕРЫ СТАВЯТСЯ НА ПЛАТФОРМУ!»**

# МОБИЛЬНЫЕ БРАУЗЕРЫ- ЭТО ТОЛЬКО ЭЛЕМЕНТ ПЛАТФОРМЫ БОРЬБА МЕЖДУ НИМИ ОБОСТРЕТСЯ

- Access
- Access Netfront
- BlackBerry
- IE Mobile
- Motorola Internet Browser
- Nokia
- Openwave Mobile Browser
- Opera Mini
- Opera Mobile
- Palm
- Safari
- Samsung
- Teleca-Obigo
- WinWAP

## МОБИЛЬНЫЕ ОС ТАКЖЕ БОРЮТСЯ ЗА МЕСТО ПОД СОЛНЦЕМ



## ДЛЯ РАЗВИТИЯ НОВЫХ СЕРВИСОВ И ПРИЛОЖЕНИЙ НУЖНА ОТКРЫТАЯ СРЕДА РАЗРАБОТКИ!

Концепция Opensource быстро проникает в отрасль и разрушает сложившееся status quo. Первыми это почувствуют разработчики браузеров. В 2003-2006 г. 80% рынка было у Openwave, Obigo (Teleca) и ACCESS Netfront. Сейчас ситуация меняется.

Индустрия мобильных браузеров переживает множество изменений:

- Повсеместный отказ от модели «роялти за устройство»
- Исполнение на моб устройствах кодов 'street HTML' и скриптов является слишком сложным, затратным с точки зрения ресурсов процессора, а соответствующее ПО – «тяжелым» при инсталляции и выполнении.
- Запросы от мобильных устройств в будущем «обрушатся» на миллиарды традиционных WWW сайтов, а не только на специально сделанные WAP порталы, что потребует пересмотра ряда стандартов и подходов к разработке.
- Ценность браузеров – в функции зуммирования, кешировании, навигации, интеграции устройств и приложений, а не в тупом исполнении кода.

Как результат: Openwave и Teleca в 2007 г. решили не продолжать развитие старых линеек продуктов и перейти к новой концепции.

Ключевая тенденция - развитие браузеров на основе концепции Open source и средств разработки Web Kit. В этом направлении развиваются KDE, Apple, Nokia, Android (Google) и Motorola.

## **OPENSOURCE МЕНЯЕТ РЫНОК МОБИЛЬНЫХ ОПЕРАЦИОННЫХ СИСТЕМ, ПРЕВРАЩАЯ ОПЕРАТОРА В БИРЖУ УСЛУГ!**

**Современная биржа – это сервер + программа!  
Оператор добавляет сюда сеть!**

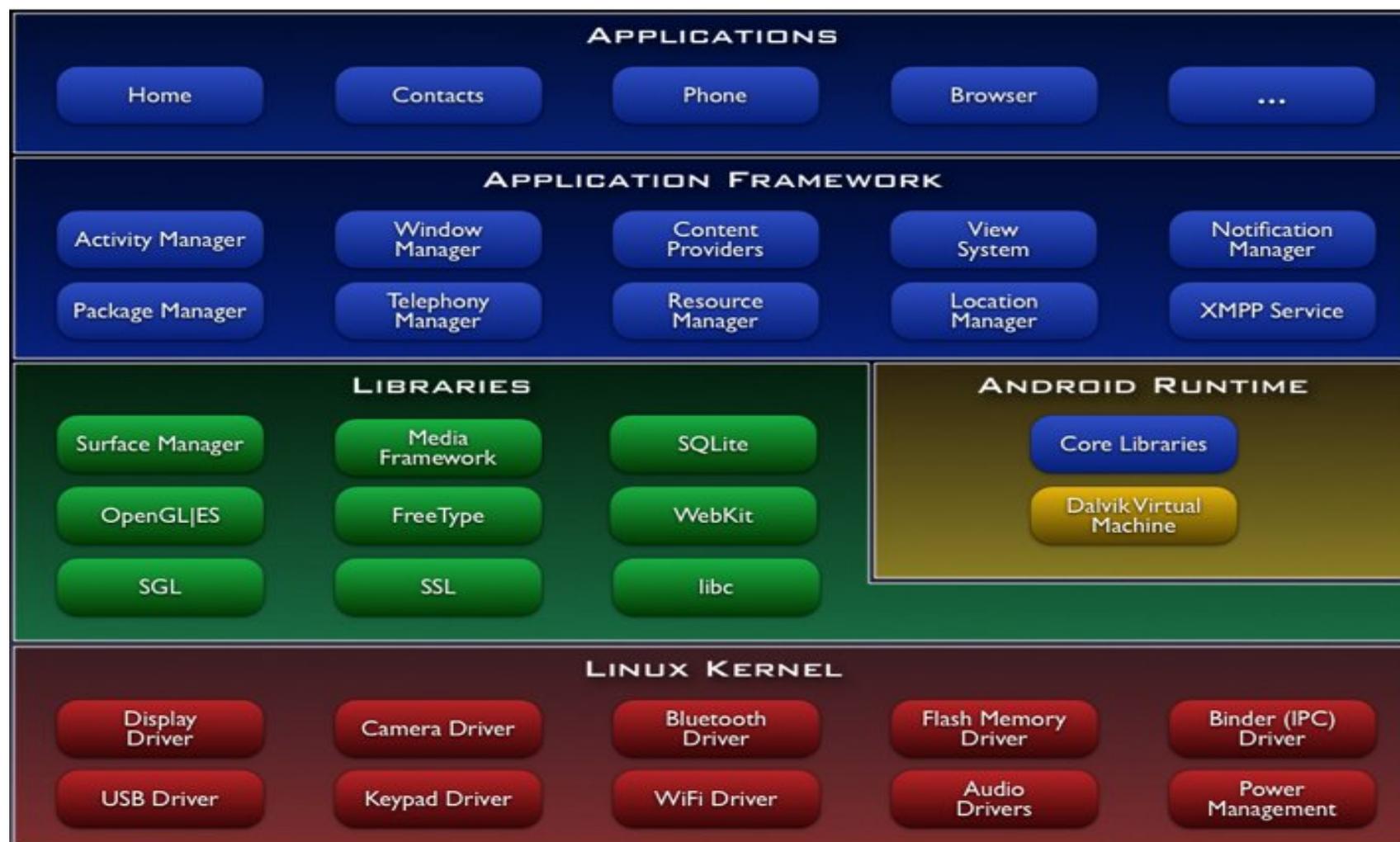
Android (платформа для мобильных устройств, включающая мобильную ОС и инструментарий разработчика), разрабатываемая и продвигаемая Google), позиционируется не столько как платформа для доставки сервисов, а как платформа доступа к открытой среде для разработки услуг, включающая инструментарий, шаблоны, библиотеки, исполняемое ядро, на котором «живут» приложения, средства интеграции с абонентскими устройствами и т.д.!

Любой независимый разработчик может придумать свою бизнес модель и реализовать ее на Android.

Рынок мобильных сервисов и услуг, не только контентных, быстро коммодитизируется и стандартизируется.

ОС становится аналогом биржевого ядра, а оператор – биржей услуг (не только контентных)!

# ANDROID – БОЛЬШЕ, ЧЕМ МОБИЛЬНАЯ ОС



## КОНЦЕПЦИЯ МОБИЛЬНОЙ ПЛАТФОРМЫ ANDROID УНИКАЛЬНА ПО РЯДУ ПРИЧИН

- Она включает декларативный XML фреймворк (шаблоны, инструментарий для разработчика и т.д.), предназначенный для быстрой и легкой разработки пользовательских интерфейсов для новых приложений.
- Каждое приложение, включая заставки, «звонилки», меню и т.д. выполнено в соответствии с концепцией Web 2.0.
- Исходный код разработан под лицензией Apache 2, позволяющей свободно распространять ПО, модифицировать исходный код, не нарушая при этом авторские права.
- Прототипом для платформы Java SE, глубоко интегрированной в ОС, является архитектура Linux.
- Статус Dalvik Java VM означает, что OEM производители не обязаны платить ТСК отчисления компании Sun – разработчику и владельцу Java.
- Отсутствие отчислений в пользу Google за использование самой операционной системы Android OS.
- Ассоциация Open Handset Alliance, объединяющая пользователей и разработчиков абонентских устройств, активно привлекает к сотрудничеству других типов игроков рынка, включая OEM производителей, мобильных операторов и разработчиков «дополняющих» технологий и решений - LiMo, OMTF, LiPS, GMAE и т.д.

# ВОЙНА МЕЖДУ МОБИЛЬНЫМИ ОС ПЕРЕХОДИТ В НОВОЕ КАЧЕСТВО

## 2003: затишье перед бурей:

Продажи Symbian OS доминируют в мире (кроме Японии) благодаря Nokia. В Японии на первом месте – DoCoMo.

-Windows Mobile прижился только на сегменте пользователей-предприятий.

Новая ОС от Palm все еще является промежуточной версией с ограниченным функционалом. Ее ждет судьба Cobalt.

-Большинство мобильных ОС «Линуксового» типа все еще в стадии отладочных альфа версий (Celunite, ALP, A la Mobile, OpenMoko), не сбалансированы (Greensuite) или не признаны крупными игроками (Purple Labs).

## 2007: начало новых боевых действий среди АЕЕ (Application Exec. Environment) – исполняемых сред. Традиционных ОС уже недостаточно для развития индустрии!

-Flash Lite против Java - борьба концепции Adobe (субсидиарная модель) против концепции Sun (процесса стандартизации JCP).

-Java SE против Java ME - концепция Android Dalvik (виртуальная машина, «прослойка» между ОС и приложениями) укладывается в стратегию Sun на замену уже устаревшей концепции Java ME.

-WEB программирование против открытых ОС - AJAX, Widgets и Web Runtimes против открытых операционных платформ (S60, WM).

- Интерпретируемые языки против C++. Пример: AppForge, Python, Ruby, .NET (Red Five Labs) против S60.

## **РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ ODP – (ON DEVICE PORTAL) БРАУЗЕР УЖЕ НЕ НУЖЕН!**

Доступ к WEB сервисам можно получить, минуя браузер.

Мобильные операторы, разработчики пользовательских терминалов и устройств, OEM вендоры в партнерстве с медиа-брендами разработали концепцию и стандарты ODP - порталов, «зашитых» в мобильное устройство, как эволюцию концепции web/WAP. Это эффективно для крупных проектов (в том числе социальных сетей).

Пример:

Orange Downloads, Vodafone ODP, Nokia Content Discoverer, Nokia Download!, Three ODP.

## КОНЦЕПЦИЯ ODP МОДИФИЦИРУЕТ ТРАДИЦИОННЫЕ WEB/WAP ТЕХНОЛОГИИ

Концепция ODP модифицирует традиционные web/WAP технологии с учетом ограниченной скорости доступа на мобильных устройствах, меньшей, по сравнению с ПК величиной экрана мобильных телефонов, других потребительских сценариев.

### Направления изменений:

- Сокращения лишнего тяжелого «украшательского» контента, свойственного традиционным сайтам,
- Сокращения числа «кликов» для осуществления покупки (доступа к сервису), что упрощает процесс потребления и ведет к росту продаж.
- Возможности пред-просмотра контента/товара/сервиса перед окончательной загрузкой
- Более быстрая загрузка приложения
- Менее ресурсоемкий интерфейс
- Более высокая степень интеграции с терминалом, оптимизация графики. дизайна меню и т.д. под пользователя с учетом размера окна терминала,
- Специальные интеллектуальные алгоритмы кэширования и фильтрации данных

## РАЗВИТИЕ ИТ АРХИТЕКТУРЫ ИДЕТ В ТОМ ЖЕ НАПРАВЛЕНИИ, ЧТО И ОПЕРАТОРСКИЙ БИЗНЕС: СЕРВИСНАЯ МОДЕЛЬ И КОНЦЕПЦИЯ SOA –

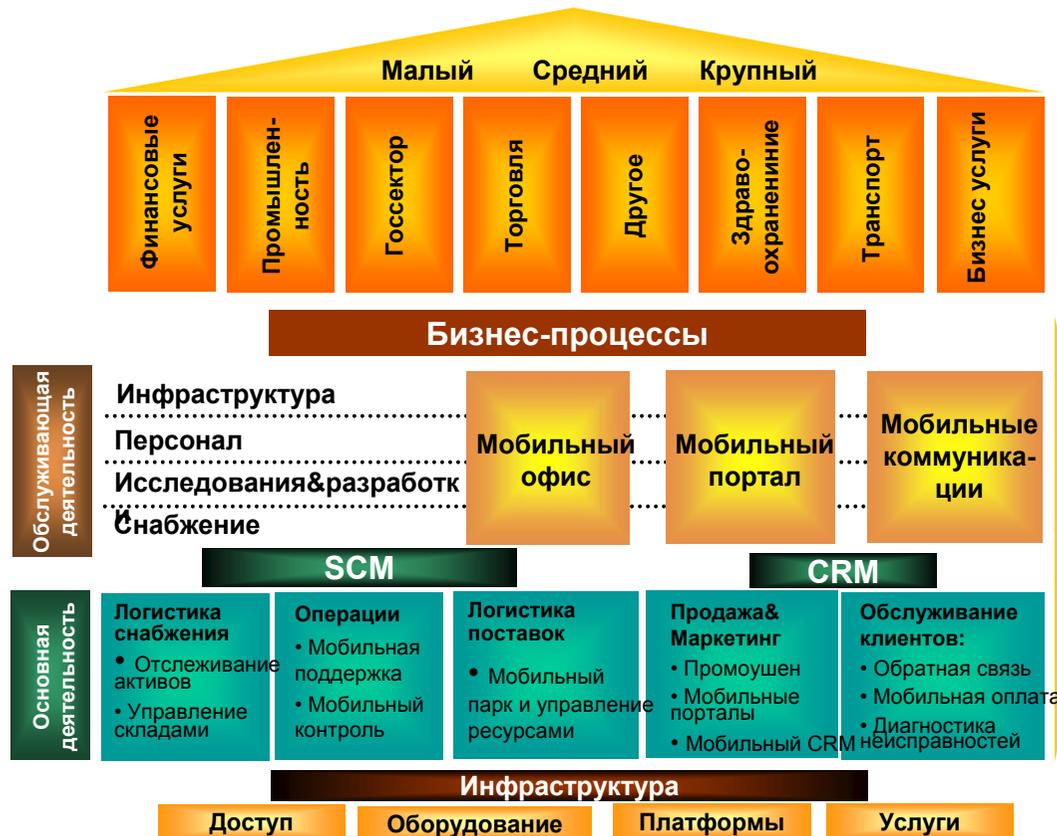
SOA (сервис-ориентированная архитектура) – методология проектирования, внедрения и управления приложениями и SW-инфраструктурой, в которой:

- приложения рассматриваются как бизнес-сервисы;
- сервисные интерфейсы predetermined и описаны;
- для каждого сервиса подробно описаны QoS;
- SW-инфраструктура отвечает за управление сервисами, их исполнение и QoS;
- сервисы и их метаданные каталогизированы в репозитории данных;
- используемые протоколы и структуры являются промышленными стандартами.

# КОРПОРАТИВНЫЙ РЫНОК УСЛУГ: СТРУКТУРА СПРОСА ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ БИЗНЕС ПРОЦЕССАМИ

На корпоративном рынке до сих пор нет адекватного предложения (за исключением базовых голосовых сервисов) со стороны основных операторов - игроков рынка.

## Корпоративный рынок



Чтобы «взять» рынок, надо отталкиваться от его вертикальной и горизонтальной структуры

## «Многообещающие возможности» корпоративного рынка

Корпоративный рынок очень сложен и работа с ним кардинально отличается от работы на массовом рынке

Провайдеру мобильных услуг необходима более детальная, чем на массовом рынке, сегментация, основанная на специфике отраслевых бизнес процессов и особенностях ведения бизнеса, чтобы удовлетворить требования клиента

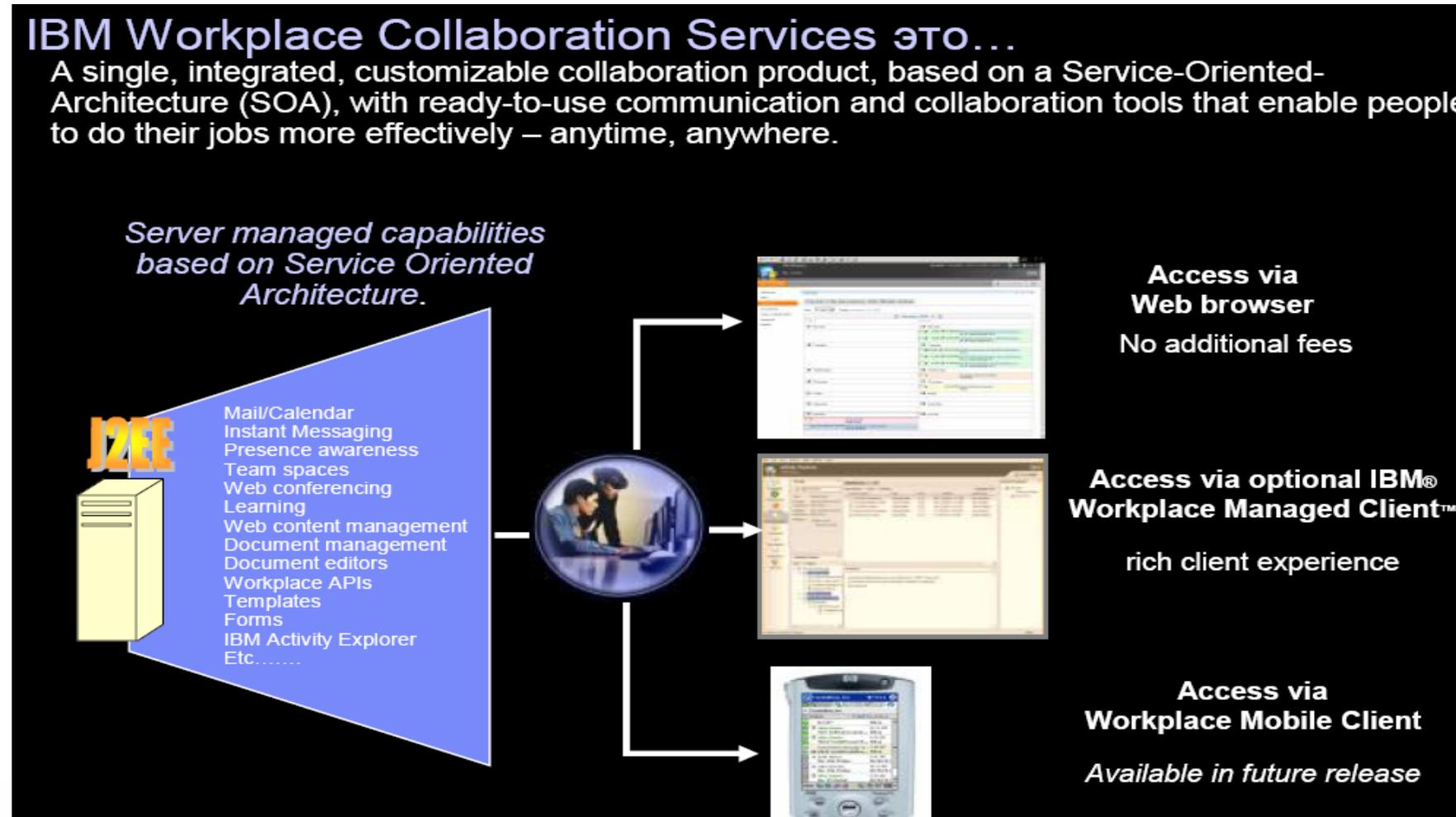
В настоящее время все игроки пытаются предлагать мобильные решения для корпоративного рынка. При этом ни у одного из них не существует ясно артикулированной стратегии работы в сегменте

Поэтому корпоративные пользователи не имеют четкого представления о том, что конкретно они могут получить и какие выгоды им это даст. Как следствие, они не инвестируют в корпоративные тарифные планы и дополнительные услуги, обеспечивающие работы приложений. Предприятиям требуется комплексное предложение и решение из «одних рук», которое подойдет к их существующим архитектуре ИТ, бизнес процессам, модели бизнеса и корпоративной культуре

## РЕШЕНИЯ IBM ДЛЯ БИЗНЕС СЕГМЕНТА ОСНОВАНЫ НА SOA. КЛЮЧЕВОЙ ТЕЗИС – СОЗДАНИЕ ОТКРЫТОЙ СРЕДЫ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ И ИСПОЛНЕНИЯ ПРИЛОЖЕНИЙ

### IBM Workplace Collaboration Services это...

A single, integrated, customizable collaboration product, based on a Service-Oriented-Architecture (SOA), with ready-to-use communication and collaboration tools that enable people to do their jobs more effectively – anytime, anywhere.



# КОНЦЕПЦИЯ ТРЕХ ОКОН – КЛЮЧ К СОЗДАНИЮ КОНТЕНТНОГО И СЕРВИСНОГО ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ



## **МОТИВАЦИОННЫЙ ДВИГАТЕЛЬ СПРОСА:**

### **ДОСТУП В ИНТЕРНЕТ «ВСЕГДА И ВЕЗДЕ» ОЗНАЧАЕТ РОСТ ПОТРЕБЛЕНИЯ ПРИВЫЧНЫХ СЕРВИСОВ... И ТРАФИКА!!**

- Концепция персонального ШПД подразумевает, что пользователь имеет доступ к Интернету везде и всегда, с различных типов устройств, включая РС, моб. терминал, КПК и т.д.
- Одной из ключевых идей является объединение параметров фиксированной (высокая скорость доступа) и мобильной (доступ в любом месте и во время передвижения) сети.
- Развитие будет идти в направлении создания открытой среды: интерфейсов, платформ, приложений на основе IP.
- Мобильность - ключевая функциональность, которая поможет перенести сервисы, выросшие на ФИКСИРОВАННОМ Интернете, в мобильные сети и тем самым повысить доход и привлечь новую клиентскую базу!

## ОПЕРАТОРЫ ОСОЗНАЮТ ВОЗМОЖНОСТИ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ И КОНТЕНТА, ГЕНЕРИРУЕМОГО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ

### Сообщества



- Cyworld социальная сеть компании SKT. Более 20 млн. уникальный пользователей



- Twitter социальная сеть, основанная на СМС. Пройден порог в 1 млн. отправленных СМС



- 3Uk запустил мобильную социальную сеть Kink, и планирует привлечь 52 тыс. абонентов по платной подписке



- MySpace недавно подписали соглашение с Vodafone и Helio

### Контент, генерируемый пользователями



3Uk запустил сервис SeeMeTV, позволяющий пользователям загружать личные видео клипы

На данный момент 4 млн. скачиваний, 30 000 загруженных видео клипов и 1.2 млн. дохода за четыре месяца работы



- YouTube заключил соглашения с Vodafone, Verizon и Helio (MVNO)

## НОВЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ СТАРТУЮТ КАК «С НУЛЯ», ТАК И РЕАЛИЗУЮТСЯ КРУПНЫМИ ИГРОКАМИ

**Все больше и больше приложений становятся мобильными:**

- Передача сообщений
- Хранение данных
- Географические карты

**Азиатские операторы ищут себе партнеров**

- Softbank с Yahoo!
- Hutchison 3G со Skype
- Celcom с Yahoo! и Google

**Возможный тренд для операторов - стремление предоставлять поисковые, информационные и другие стандартные сервисы под собственным брендом:**

- Vodafone пытается аннулировать соглашение с Google, опасаясь размывания доходов, при этом присматриваясь к партнерству с Yahoo!, готового обеспечить реализацию сервиса под брендом Vodafone



Orb предлагает пользователям удаленный доступ к собственным ПК, видео сервисам и файлам данных



Zyb предлагает пользователям мобильное хранение и резервирование данных



Yahoo! Преступил к предоставлению услуг под брендом Go



Google предоставляет мобильный доступ к электронной почте, картам и поисковому сервису

## БИЗНЕС-КЕЙС: «3» СДЕЛАЛ ШАГ К КОНВЕРГЕНЦИИ, ЗАПУСТИВ СЕРВИС «X – SERIES»

Сотрудничество мобильного 3G оператора «3» с основными Интернет брендами, позволило создать наиболее востребованный, гибкий коммуникационных сервис

Ценовой и технологический потенциал сервиса:

- «продвинутые» смартфоны для абонентов (Sony Ericsson и Nokia) – предоставляются абонентам бесплатно
- Широкий спектр тарифных планов, от £12 до £24 в месяц
- 1Гб бесплатного Интернет доступа
- Безлимитный Интернет доступ к ресурсам Yahoo Search, Yahoo Go, Yahoo Mail, Gmail.
- Бесплатные MSN сообщения и 5000 минут звонков Skype-Skype
- Доступ к TV и ПК через Slingbox/Orb



sling  
MEDIA

TV on the go

Y!

Web browsing



Free instant messaging

skype

Free Skype calls

ebay

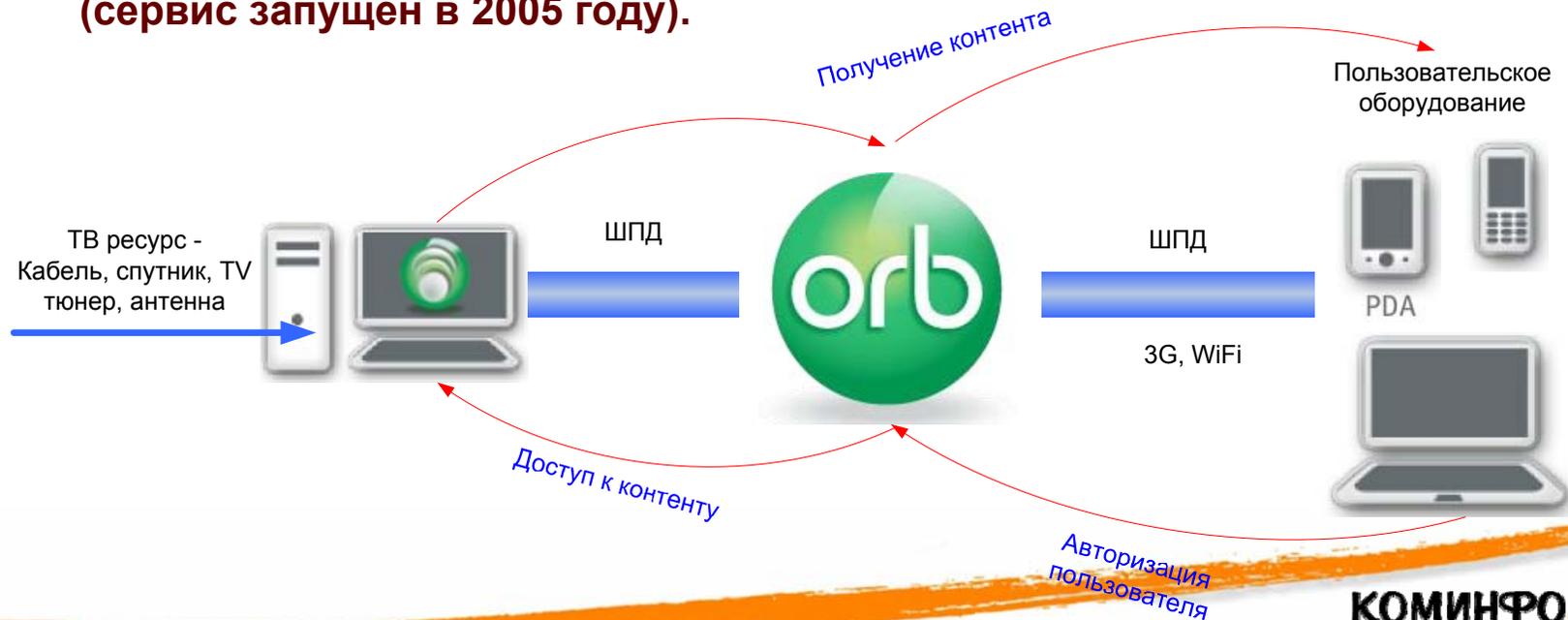
Shopping

orb

Rich content

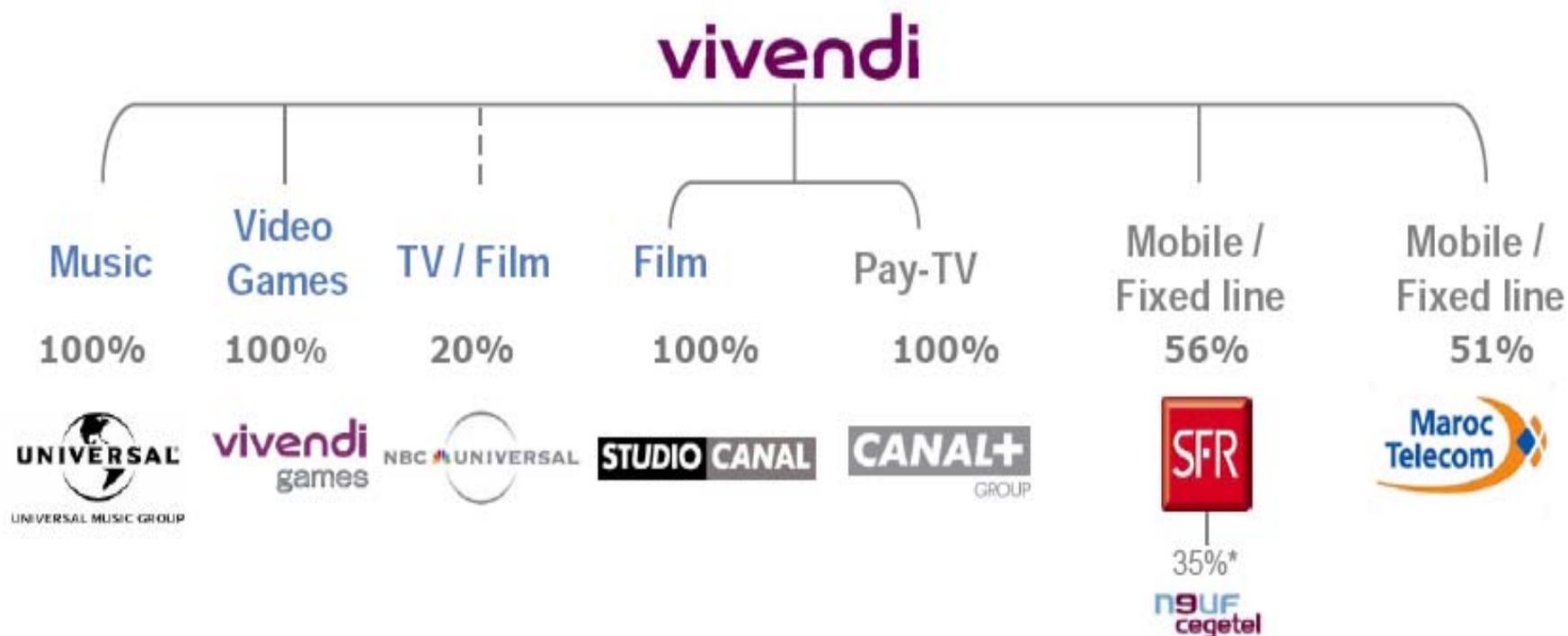
## БИЗНЕС-КЕЙС: ORB ОБЕСПЕЧИВАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ УДАЛЕННОГО ДОСТУПА К СОБСТВЕННОМУ ПК

- Домашний компьютер, с установленным программным обеспечением от Orb, является медийным центром, контент с которого может быть доступен с удаленных абонентских устройств.
- Orb позволяет пользователям получить бесплатный доступ к собственным фото, видео, ТВ, музыка, домашней системе безопасности и любому другому Web контенту находящемуся на домашнем компьютере.
- На начало 2008 года в системе было зарегистрировано 5 млн. человек (сервис запущен в 2005 году).



## ВСЕ СОЗДАЮТ СРЕДУ..... ДЛЯ ЖИЗНИ, ОБЩЕНИЯ, БИЗНЕСА, РАЗВЛЕЧЕНИЙ

Показательный пример:



## СТРАТЕГИЯ «VIVENDI GROUP». ПРОСТО И ЦИНИЧНО

**Entertainment** has become a key component of everyday life to which consumers **allocate an ever-increasing budget**.

Vivendi's businesses – music, television, cinema, mobile, Internet and games – all meet this growing demand and are positioned to make the most of this profitable and important source of growth.

Vivendi's strategy is to expand its business activities in content creation and distribution and its digital services.



*В 2006-7 г.г. группа инвестировала более €5 млрд. для экспансии бизнеса и усиления лидерских позиций на выбранных целевых рынках.*

# НОВЫЕ АГРЕССОРЫ: НОКИА СКУПАЕТ КОНТЕНТ БИЗНЕСЫ. ПРОИЗВОДСТВО ТЕЛЕФОНОВ УХОДИТ НА ВТОРОЙ ПЛАН.....

twango))) 🛒 | [sign in](#) | [sign up](#)

home photos videos audio channels members upload

my media profile my channels comments subscriptions contacts favorites messages

**A free and fun place to share your photos, videos and audio**  
photo from [randy](#) [▶ Start using twango](#) [▶ Learn more](#)

**NOKIA** Connecting People **Nokia acquires Twango.** Combining the world's leader in mobile communications with Twango's comprehensive media sharing destination and platform. [Learn more...](#)

**featured on twango**

MEDIA CHANNELS MEMBERS

most popular [media](#), [keywords](#), [locations](#)  
most recent [comments](#)

most recent [photos](#), [videos](#), [audio](#), [other](#)

**SIGN IN OR SIGN UP**

Twango ID or email

password

keep me signed in

[forgot your password?](#)

not a member? sign up, it's free!

**What's new on Twango**

**Nokia acquires Twango.** Learn more about the acquisition.

Plus there's [Twango mobile](#), [instant webcam videos](#), [photo printing](#), [podcasting](#), and more new features detailed in [our blog](#).

# НОКИА НЕ СМОГЛА ПРОЙТИ МИМО БЛОГОВ... ЛЮБАЯ КРУПНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ СЕТЬ, ГЕНЕРИРУЮЩАЯ КОНТЕНТ, ПРЕДСТАВЛЯЕТ ИНТЕРЕС!

Nokia - Nokia Lifelog - Mozilla Firefox

File Edit View History Bookmarks Tools Help

**NOKIA** Lifelog Select language

Home About Download Blogging Support  Search

## Lifelog Means More Than Just Blogging

Lifelog is a digital photo album tool designed with mobile phone photographers and bloggers in mind. Lifelog phone and PC software automatically organizes your digital media between your mobile phone and PC so you can view, search, edit, and share your images and messages.

Mobile Multimedia Journal

Personal Digital Album

See how it works »

Grow an organic timeline

Share the photos you like

### Feed it, watch it grow

### Download Lifelog

© Nokia 2006 | [Site Terms](#) | [Privacy Policy](#)

start | untitle - Paint | untitle - Paint | Nokia - Nokia Lifelo... | Microsoft PowerPoint... | 8:42 PM

# НОКИА РАЗВИВАЕТ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СЕРВИСЫ НА ОСНОВЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ АБОНЕНТА

Nokia Europe - Nokia Maps - Mozilla Firefox

File Edit View History Bookmarks Tools Help

You are here - Nokia Europe > Explore services > Nokia Maps

**NOKIA**  
Connecting People

Site search  Go

Home Find products Get support and software Explore services Find a store

Services home Nokia Maps Nokia Music Nokia Search

Nokia Maps

Main Download How it Works Navigation & City Guides Compatibility Support Tell a Friend

Let Nokia Maps show you the way

Download Nokia Maps for free!  
150 countries in your hand!

Global Positioning System  
Get more from Nokia Maps with GPS!

Voice Guided Navigation  
Get a free 3 day trial now!

start | untyped - Paint | untyped - Paint | Nokia Europe - Nokia... | Microsoft PowerPoint... | 8:44 PM

# И УСПЕШНО ПРОДАЕТ МУЗЫКУ...

**Nokia Music Store - Windows Internet Explorer**  
 http://music.nokia.co.uk/IE/frameset.aspx

**Learn to**  
 30 second clip  
 Add to Wishlist  
 Stream Music  
 Buy Music

**Redeem PIN**  
 If you have a PIN click continue  
 Continue

**Charts**  
 Top 40 Singles  
 Top 40 Albums  
 Top 40 Downloads  
 Nokia Top 40

**Explore**  
 Ambient/New Age  
 Blues  
 Christian/Gospel  
 Classical  
 Country  
 Dance  
 Easy Listening/O...  
 Electronica  
 Folk  
 Indie/Alternative

**New Releases** [Play All](#)

	<b>Keane</b> The Night ... £0.80		<b>Onerеспублиc</b> Apologize ... £0.80		<b>Westlife</b> Home £0.80
	<b>Samim</b> Heater (Ra... £0.80		<b>Avril Lavigne</b> Hot £0.80		<b>The Killers</b> Tranquiliz... £0.80

**Top Singles**

	<b>Mika</b> Happy Endi... £0.80
	<b>Robyn</b> Handle Me ... £0.80
	<b>Freemasons...</b> Uninvited ... £0.80
	<b>Oasis</b> Lord Don't... £0.80

**Bestsellers**

	<b>1. Leona Lewis</b> Bleeding Love (... £0.80
	<b>2. Take That</b> Rule The World ... £0.80
	<b>3. Mark Ronson f...</b> Valerie (Versio... £0.80
	<b>4. Sugababes</b> About You Now (... £0.80
	<b>5. Freemasons Fe...</b> Uninvited - [Ra... £0.80
	<b>6. Onerеспублиc</b> Apologize (Albu... £0.80
	<b>7. Britney Spears</b> Gimme More (Mai... £0.80
	<b>8. The Hoosiers</b> Goodbye Mr. A (... £0.80
	<b>9. Ida Corr vs F...</b> Let Me Think Ab... £0.80
	<b>10. Plain White Ts</b> Hey There Delilah £0.80

**Staff Favourites** [Play All](#)

	<b>Foo Fighters</b> Echoes, Si... £8.00		<b>Roisin Murphy</b> Overpowered £8.00		<b>Jack Penate</b> Matinée £8.00
	<b>50 Cent</b> Curtis (UK... £8.00		<b>Newton Fau...</b> Hand Built... £8.00		<b>Mark Ronson</b> Version £8.00

**Top Albums**

	<b>Britney Sp...</b> Blackout £8.00
	<b>The Hoosiers</b> The Trick ... £8.00
	<b>Various</b> Ministry o... £8.00
	<b>Sugababes</b> Change £8.00

Windows taskbar: start, untitled - Paint, Nokia Music St..., Microsoft Pow..., 8:46 PM

**Спасибо за внимание!**



**www.telecominfo.ru**  
**cominfo@telecominfo.ru**  
**телефон: (495) 962-49-59**