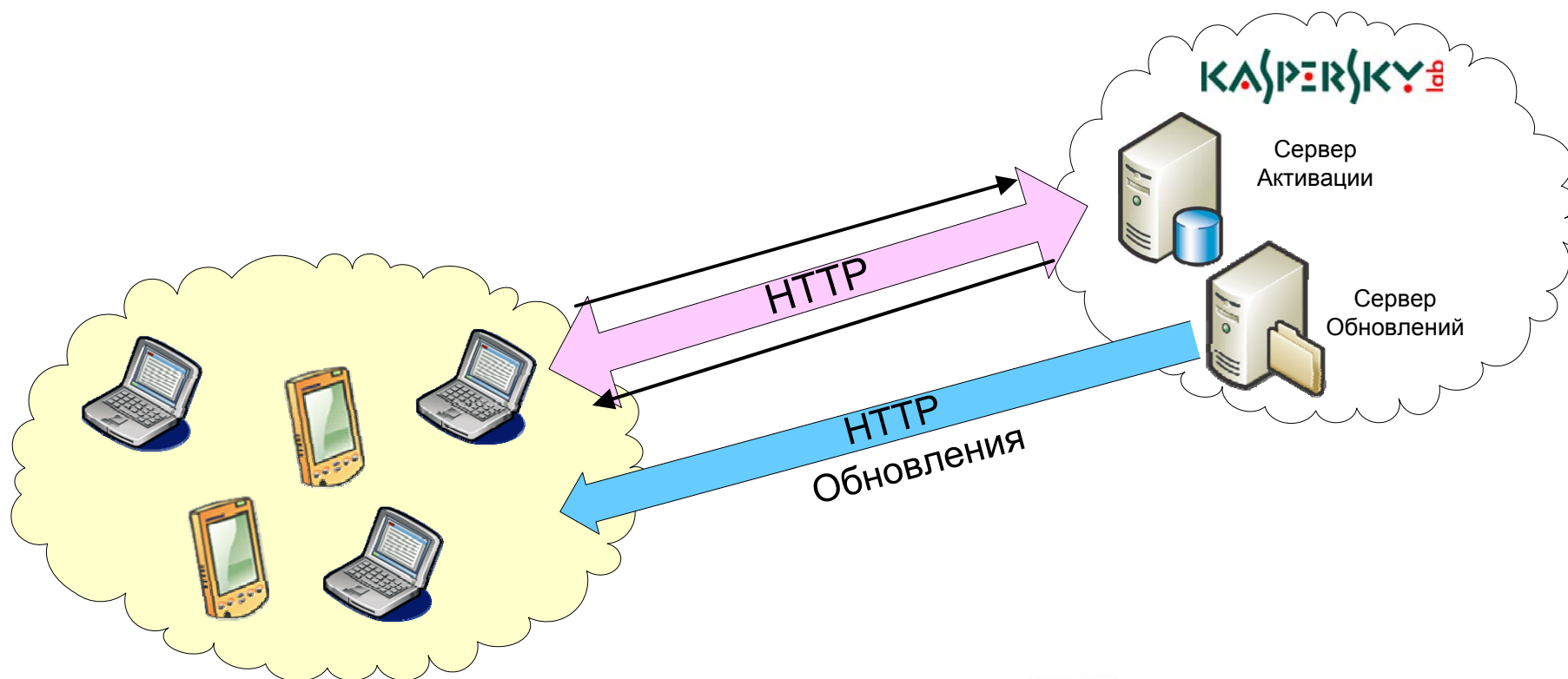


# Мобильный контент по подписке

на примере Антивируса Касперского Mobile

Сергей Невструев  
Менеджер по развитию бизнеса  
[sergey.nevstruev@kaspersky.com](mailto:sergey.nevstruev@kaspersky.com)

# Специфика работы Антивирусного ПО



# Можно ли продавать его, как контент?

## Можно, но есть сложности



- Пользователи не привыкли платить 30 долларов за программу для телефона
- Каждому пользователю требуется дать уникальный активационный код
- Ограничение по цене Premium SMS
- Ограничено время использования – нужно предусмотреть продление

# Чем хороша подписка по SMS?

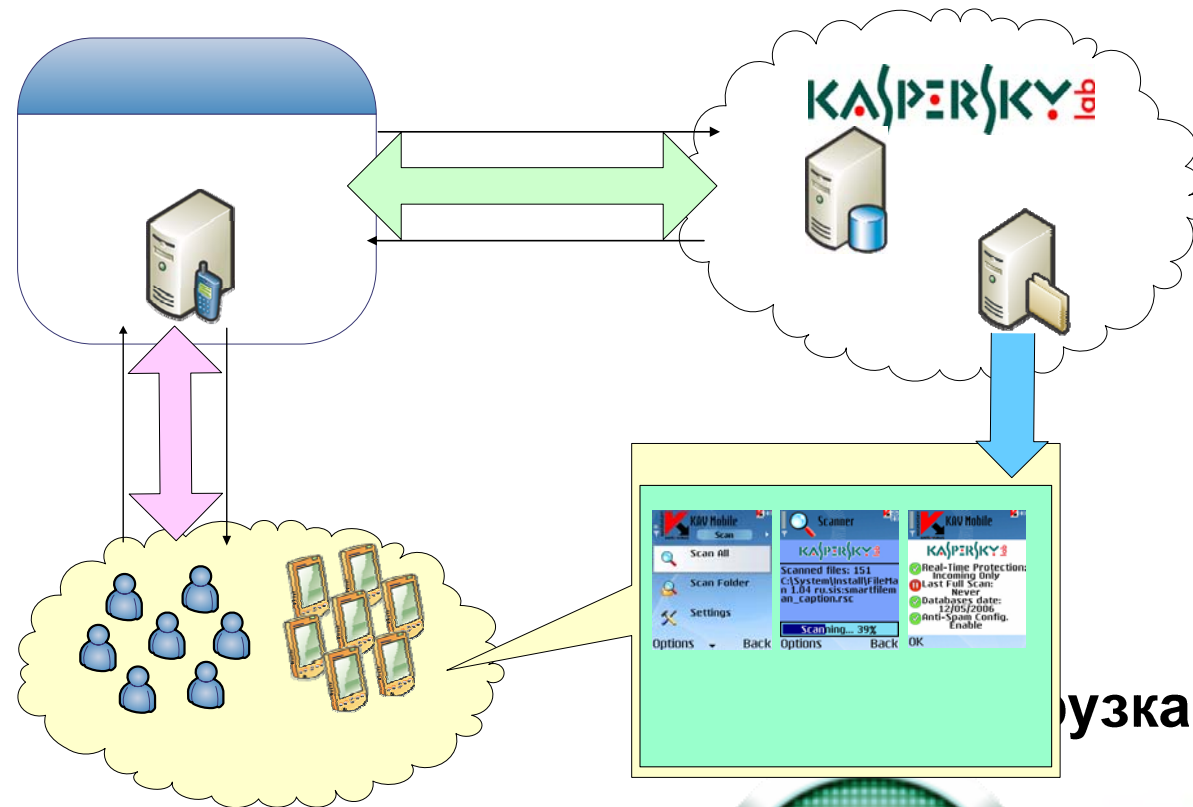
## Есть много преимуществ



- **Низкая цена начала использования**
- **Lock-in эффект**  
простое продление, сохранение работоспособности при завершении подписки
- **Постоянная база клиентов**
- **Оплата по SMS**  
привычный способ, не нужно соединяться с биллингом, существуют каналы продаж и продвижения

# Пример из жизни

## Совместный проект со «Связной-Загрузка»



# Продукт для смартфона по подписке

## Результаты



- Дорогой продукт по низкой цене
- Удобство установки и продления
- Затраты на продвижение только при продаже
- Десятки тысяч проданных подписок

Спасибо за внимание  
Вопросы, пожалуйста?

Сергей Невструев

Менеджер по развитию бизнеса

[sergey.nevstruev@kaspersky.com](mailto:sergey.nevstruev@kaspersky.com)