

**Внедрение услуги RBT на сети компании  
МегаФон – путь к совместному успеху!**

**Развитие RBT в России 2005-2007:  
отраслевой опыт сервис-провайдера  
«ИнКор»**

n e w m o b i l e s o l u t i o n s



## Отрасль RBT в России



### Модель #1. Оператор и Сервис-провайдер/Агрегатор

- разделение доходов по абонентской плате
  - единовременная оплата контента
  - период без абон.платы и отсутствие платы за подключение
- МегаФон (2005), СМАРТС (2006), НСС и ОН (2006). = ИнКор.

### Модель #2. Оператор и Агрегатор

- плата за подключение
  - оплата продления действия контента
  - оплата продления «Музыкальной шкатулки»
- МТС (2005)

## Сравнение моделей тарификации услуги



Наименование тарифа, руб	Модель 1	Модель 2
Подключение услуги	0	33,5
Покупка/продление мелодии	30	52
Абонентская плата	30	0
Продление «Муз. Шкатулки»	-	16,99
<b>Стоимость пользования услугой с 3 мелодиями за год</b>		
Подключение услуги	0	33,5
Покупка/продление мелодии	$30 \cdot 3 = 90$	$52 \cdot 3 \cdot 12 = 1872$
Абонентская плата	$30 \cdot 12 = 360$	0
<b>Итого:</b>	<b>450</b>	<b>1905,5</b>
<b>Проникновение услуги на сегодняшний день</b>	<b>Более 15%</b>	<b>3%</b>

## Сравнение моделей тарификации услуги



Наименование тарифа, руб	Модель 1	Модель 2
Подключение услуги	0	33,5
Покупка/продление мелодии	30	52
Абонентская плата	30	0
Продление «Муз. Шкатулки»	-	16,99
<b>Исходные данные для расчета дохода оператора</b>		
Абонентская база	1 000 000	1 000 000
Проникновение услуги	15%	3%
Количество пользователей	150 000	30 000
Процент пользователей, купивших/продливших мелодию	25%	50%
Процент пользователей, продливших «Музыкальную шкатулку»	-	70%
<b>Итого доход оператора в месяц</b>	<b>5 625 000</b>	<b>2 141 790</b>



## В чем плюсы бизнес-модели RBT ИнКор



1. Массовый рынок – охват услугой до 20-25% абонентов;
2. Сбалансированность платы за услугу (поддержка и контент);
3. Привлечение внимания абонентов к новым единицам контента;
4. Ориентированность на большое число абонентов и высокую интенсивность продаж на одного подписчика (свыше 3 за год);
5. Новая услуга с большим охватом привлекает широкую аудиторию, расширение аудитории VAS, cross-промо других продуктов и услуг.



n e w m o b i l e s o l u t i o n s

## ИнКор: рост подписчиков RBT 2005-2007



• 06.2005 – услуга доступна абонентам «МегаФон-Поволжье» в Самаре и Саратове.

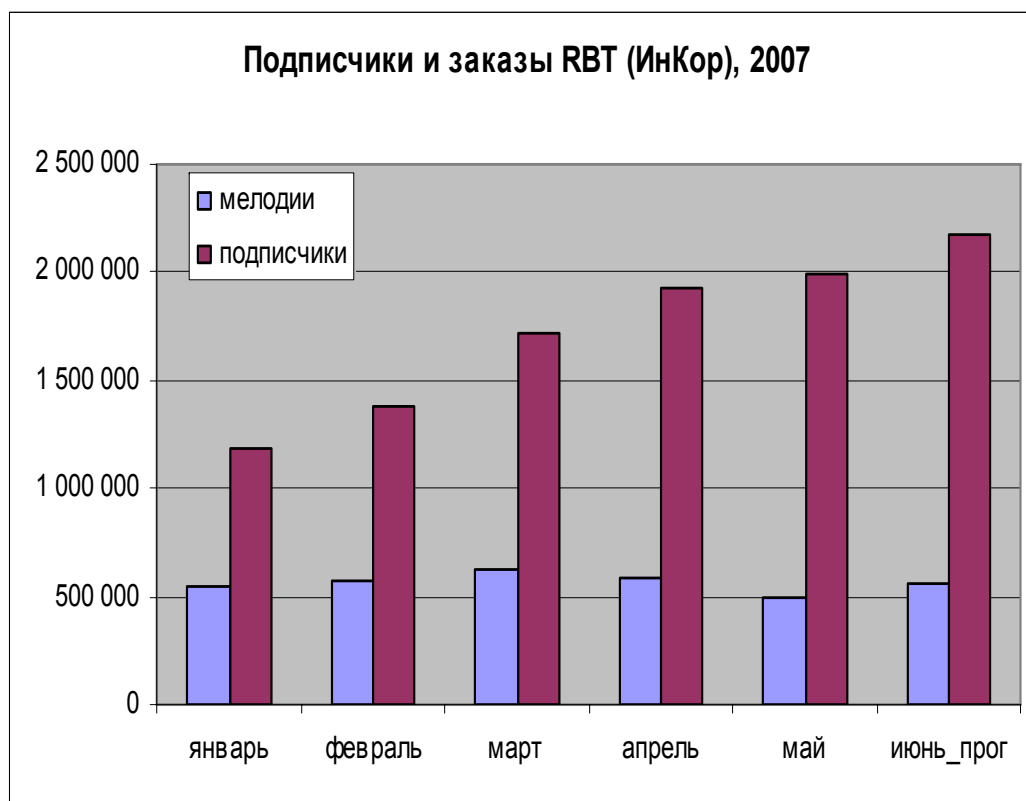
• 12.2006 - расширение зоны предоставления услуги (5 операторских сетей).

• 06.2007 – 2,1 млн. пользователей услуги (≈17 млн абонентов операторов). 13 операторских сетей, 43 региона России.



n e w m o b i l e s o l u t i o n s

## Динамика RBT в 2007 (ИнКор)



• прирост пользователей услуги за полугодие составит  $\approx 80\%$

• среднеемесячное количество продаж мелодий RBT  $\approx 550$  тыс.

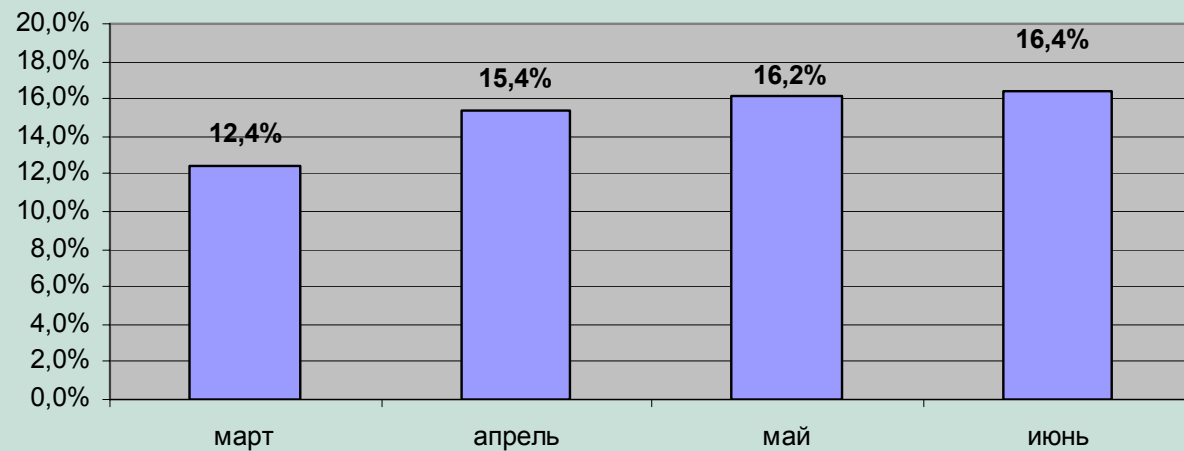
• на конец 2007 г. прогнозируется около 4 млн. пользователей услуги RBT Pri©Call

## Кейс МегаФон-Урал (FunDial Comverse)



- Расширенные возможности управления услугой: IVR, WEB, WAP, SMS
- Расширенный функционал и юзобильность услуги
- Заказ мелодий 30 руб. с НДС, с мая абон. плата 30 руб с НДС
- Низкая цена входа в услугу (30 руб.)

Проникновение RBT на сети МегаФон-Урал, 2007





## Профиль подписчика RBT



### ARPU:

1% - менее \$5  
20% - \$5-10  
59% - \$10-20  
20% - больше \$20

### Психотип:

1. «Новаторы»
  - Активная жизненная позиция
  - Коммуникабельность
  - Открытость к новому
2. «Подражатели»

### Пол:

49% - Мужчины  
51% - Женщины

### Возраст:

45% - 16-24  
30% - 25-34  
12% - 35-44  
13% - старше 45

### VAS-опыт:

- Положительный опыт GPRS/WAP;
- Легкая обучаемость

## Маркетинговая стратегия RBT



1. Первоначально нацелиться на аудиторию 18-32 года, мужчины женщины, с ARPU выше \$5, новаторах и ранних последователях, имеющих положительный опыт VAS.

2. Получить 30% осведомленность об услуге через рекламу и эффект самораскрутки (P2P).

3. Достигнуть до 20% проникновения (в зависимости от региона).

После ввода абон.платы – повторные кампании/акции сервис-провайдера и контент-провайдеров, нацеленные на стимулирование продаж контента.



n e w m o b i l e s o l u t i o n s

Бренд Pri☺Call (2005-середина 2007)

Pri☺Call

Pri☺Call

Замени гудок  
На прикольный сигнал



Наш бренд:

- веселый
- звонкий
- динамичный
- красочный
- bringing new

Имя бренда:

- запоминающееся
- тематически соответствующее услуге

## ИнКор: WEB и WAP порталы (середина 2007)

сегодня  
20 июня

по названию  поиск

**рейтинг за день**

неделя    месяц    итого

**Дневной рейтинг**

1	Satisfaction	Benny Benassi	★	1	30,00 р.
2	Какая ночь темная	Алевтина Егорова	★	1	30,00 р.
3	Лебединая	Макс Лоренс и Бьянка	★	1	30,00 р.
4	До скорой встречи	Звери	★	1	30,00 р.
5	Find A Way (album version)	J.Five	★	1	30,00 р.
6	Воина	Фактор - 2	★	1	30,00 р.
7	Every Single Day	Benassi Bros	★	1	30,00 р.
8	Привет Морриконе (к/ф Бумер)	Ленинград	★	1	30,00 р.
9	Ты прости меня	Фактор - 2	★	1	30,00 р.
10	Черные глаза	Айдамир Мугу и Аслан Тлебау	★	1	30,00 р.

что такое приколы  
как заменить гудок  
каталог мелодий  
поддержка

номер, например  
9271234567

пароль

войти

[Забыли пароль?]

НОВИНКИ  
ХИТ - ПАРАД  
РЕКОМЕНДУЕМ  
ВСЕ СЛИСКИ



Единый дизайн WEB-порталов PriCall – 10 порталов в разных регионах (скоро обновление!)



# Методы продвижения RBT



Создай свой яркий стиль - поставь хитовую мелодию или прикольную шутку вместо гудка. Твои друзья будут в восторге!

Подключись к услуге прямо сейчас! Позвони на номер 125 или отправь SMS с кодом на номер 125. После этого отправь SMS-код выбранной мелодии и она заиграет у тебя вместо гудка. Закажи себе мелодию из горячих хитов или новинок!

ИЗБРАННЫЕ	КОМПОЗИЦИИ	УССЫ	КОПИЛИ ГРАВИТЕР
★ John Terebicki	✓ My Love	01002265	Мобильное Ателье
★ Masha Serey	✓ My All	01002298	Мобильное Ателье
★ Daren Hayes	✓ Inoublye	01002299	Мобильное Ателье
★ НММ	✓ Wicked Game	01002273	Мобильное Ателье
★ H&H	✓ По слезам	01002282	Мобильное Ателье
★ А-Студио	✓ Билл Лоббо	01002297	Мобильное Ателье
★ Катя Лель	✓ Давай скажем, мышки	01002171	Мобильное Ателье
★ Лизавета	✓ Будущие мамы	01000502	Мобильное Ателье
★ Москва	✓ Лан	01000457	Мобильное Ателье
★ Создано	✓ Сладкий сон	01000221	Мобильное Ателье
★ Виктор	✓ Я люблю (Перьяки)	01002153	Мобильное Ателье
★ Рачки	✓ Рачки (Г/С Кадетство)	01000430	Мобильное Ателье

Хочешь больше хитов? Зайди на [smarts.pricall.ru](http://smarts.pricall.ru)

А у тебя уже есть свой Pri@Call  
Если нет, то ПОЗВОНИ прямо сейчас на номер **125** и подключись

**SMARTS**  
Первый семейный оператор

Создай свой яркий стиль - поставь хитовую мелодию или прикольную шутку вместо гудка. Твои друзья будут в восторге!

Подключись к услуге прямо сейчас! Позвони на номер 5775 или отправь SMS с кодом на номер 5775. После этого отправь SMS-код выбранной мелодии и она заиграет у тебя вместо гудка. Закажи себе мелодию из горячих хитов или новинок!

ИЗБРАННЫЕ	КОМПОЗИЦИИ	УССЫ	КОПИЛИ ГРАВИТЕР
★ John Terebicki	✓ My Love	01000660	Мобильное Ателье
★ Эл	✓ Билл Лоббо	01000661	Мобильное Ателье
★ А-Студио	✓ Билл Лоббо	01000913	Мобильное Ателье
★ DJ Jaxx	✓ Динаво танцы	01000502	Мобильное Ателье
★ Виктор Дайнеко	✓ Я горю сразу от тебя уду	01000510	Мобильное Ателье
★ Виктор	✓ Я люблю (Перьяки)	01000505	Мобильное Ателье
★ Сергей	✓ 1000 000 3	01000509	Мобильное Ателье
★ Александр Барков	✓ Какое место ты мне (Г/С) Выпущенный	01000504	Мобильное Ателье
★ Рачки	✓ Рачки (Г/С Кадетство)	01000430	Мобильное Ателье
★ Рачки	✓ Лан	01000508	Мобильное Ателье
★ Сергей Жид	✓ Какое место ты мне (Г/С) Выпущенный	01000506	Мобильное Ателье
★ Сладкий сон	✓ Какое место ты мне (Г/С) Выпущенный	01000501	Мобильное Ателье

Хочешь больше хитов? Зайди на [volga.pricall.ru](http://volga.pricall.ru)

А у тебя уже есть свой Pri@Call  
Если нет, то ПОЗВОНИ прямо сейчас на номер **5775** и подключись

**ON**

## Канал и предмет продвижения:

- Радио (IVR);
- Интернет (IVR и WEB);
- WAP реклама (WAP);
- POSM (IVR, WAP/WEB & SMS для продажи контента);
- Реклама на транспорте (IVR, WAP/WEB);
- SMS and USSD-информирование (IVR, WAP/WEB).

При@Call

А у тебя уже есть свой Pri@Call?  
Если нет - ПОЗВОНИ прямо сейчас на номер **0770** и подключись

Что такое Pri@Call?  
Музыка или шутка вместо гудка во время ожидания ответа

Зачем тебе Pri@Call?  
Создай свой собственный яркий стиль и подари хорошее настроение друзьям

Сколько стоит Pri@Call?  
30 рублей с НДС за любую песню или шутку

Зайди на сайт [moskva.pricall.ru](http://moskva.pricall.ru) и выбери свой Pri@Call!

для абонентов сети «МегаФон-Москва»



## Развитие RBT (ИнКор)



1. Запуск корпоративного RBT во всех регионах (осень 2007).

2. Запуск партнерской программы на SMS/IVR (лето 2007).

3. Оценка и внедрение дополнительных функций «Музыкальный диск», «Музыкальная шкатулка», «Музыкальный канал» и «User generated content», «Advanced gift», «Кратковременная подписка и обновление»

Цель «ИнКор»: **4 млн.** подписчиков, экспансия на рынки СНГ и другие рынки с **успешной и проверенной моделью сервис-провайдинга.**



n e w m o b i l e s o l u t i o n s

## RBT в России: жизненный цикл продукта



1. Технологически рынок подходит к 3-ей фазе, но на уровне осведомленности большинства абонентов об услуге рынок - на 2-ой фазе.
2. После охвата всех регионов и внедрения всех дополнительных функций наступит фаза зрелости.
3. Во что трансформируется RBT? В «цифровую музыку»... Посмотрим.

**Спасибо!**

**Close Corporation «InCore»  
Office 6, Building 24-1, Radio Street,  
105005. Moscow, Russia**

**ph.: +7 495 982 38 86**

**fax: +7 495 982 38 87**

**e-mail: [aalekseev@incore.ru](mailto:aalekseev@incore.ru)**

**<http://www.incore.ru>**

n e w m o b i l e s o l u t i o n s

