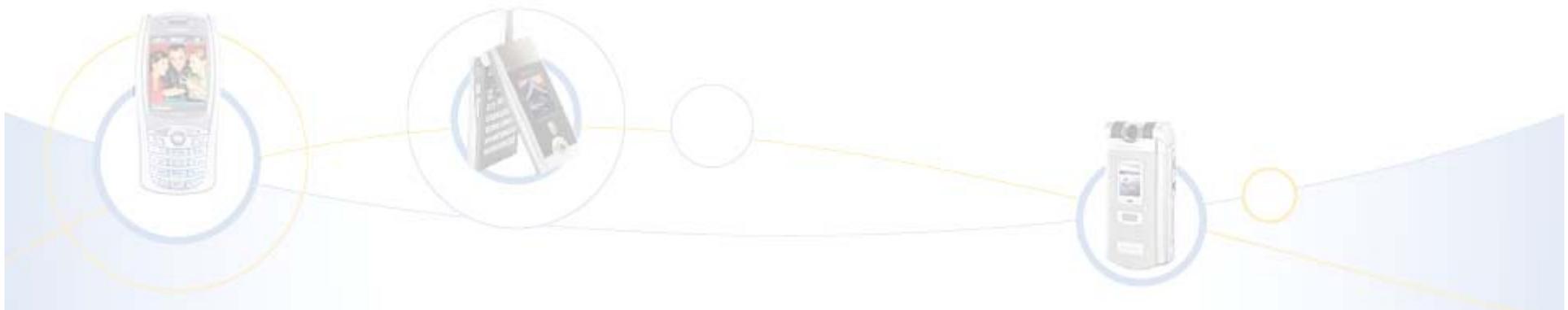


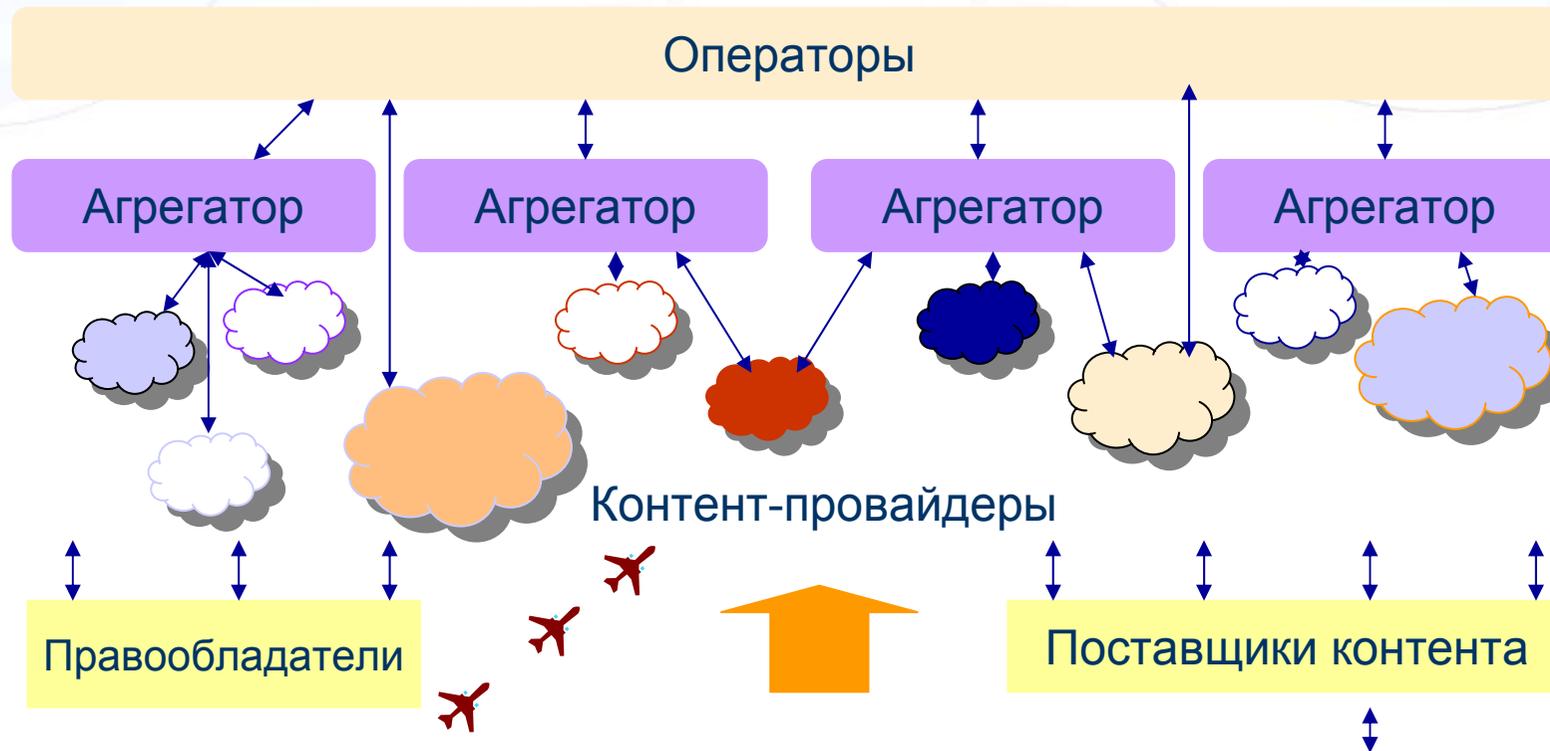
Рождение контент-провайдера

Вчера, сегодня, завтра.



Опыт, накопленный **WINGS Software House** в ходе запуска 25 контент-провайдеров за последние 2 года, позволяет проанализировать, как меняется рынок и сделать прогноз на будущее





WINGS Software House

- внедрение технологической платформы
- разработка и экспертиза идей
- аутсорсинг IT задач контент-провайдера
- подключение к операторам и агрегаторам
- поиск поставщиков контента
- делимся опытом и консультируем

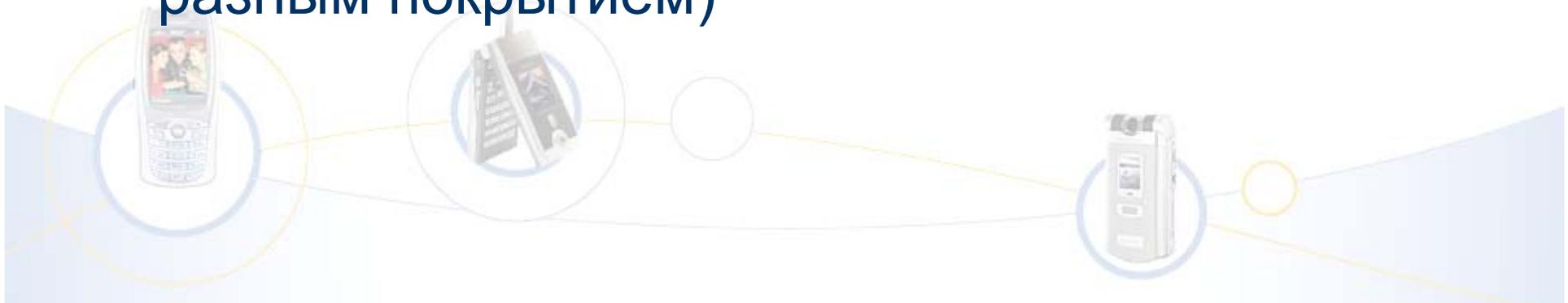
Что было вчера?

- Выход на рынок большого числа новых контент-провайдеров с одинаковым контентом
- Интерес к рынку со стороны инвесторов из несмежных отраслей (продуманной концепции нет – «сделайте все как у него», цель – «нужно срочно становиться контент-провайдером»)
- «Перегретые» ожидания от рынка мобильного контента, в том числе вследствие массовой публикации в 2005 году оптимистических прогнозов развития рынка VAS
- Услуги агрегаторов «не в моде»: большинство предпочитало подключаться к операторам самостоятельно.



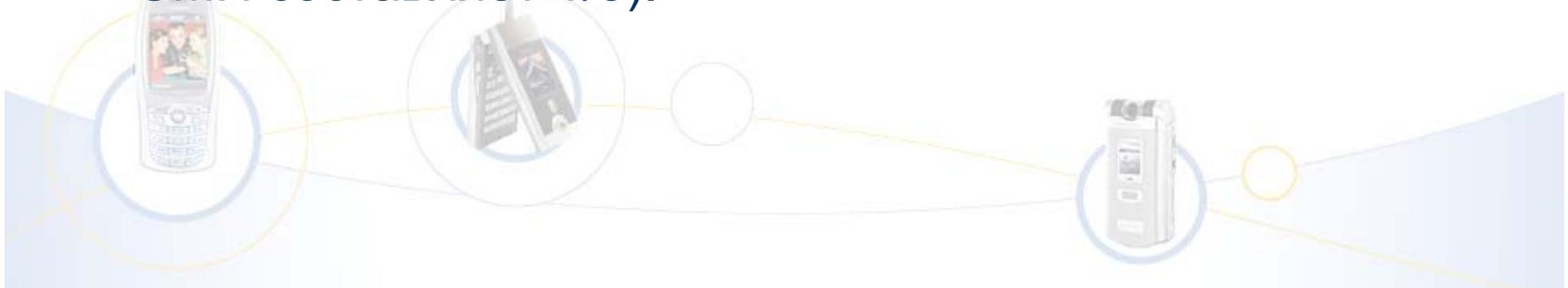
Сегодня: агрегаторы

- Операторы «повернули» контент-провайдеров «лицом» к агрегаторам
- Оценив преимущества работы с агрегаторами, контент-провайдеры имеют подключения к нескольким агрегаторам (простой выход на короткие номера с разной тарификацией и разным покрытием)



Сегодняшние тенденции (I)

- Интерес к рынку со стороны инвесторов сохраняется, но сегодняшний инвестор - инвестор «знающий»
- Новые участники выходят на рынок с нишевыми, специализированными продуктами
- Рекламные площадки, поработав на «партнерских программах», сами становятся контент-провайдерами (доля наших внедрений в различные СМИ составляет 1/3).



Сегодняшние тенденции (III)

Рост интереса со стороны бизнес-сегмента (банки, производители продукции, корпорации):

- Развивается сегмент мобильной рекламы (общее направление - платить абонентам за просмотр рекламы)
- Moneyback-сервисы (получение приза или возврат потраченных на обращение к сервису средств в виде начислений на мобильный счет абонента)
- Дополнение CRM-системы предприятия для организации мобильного канала коммуникаций с клиентами и с сотрудниками «в поле»

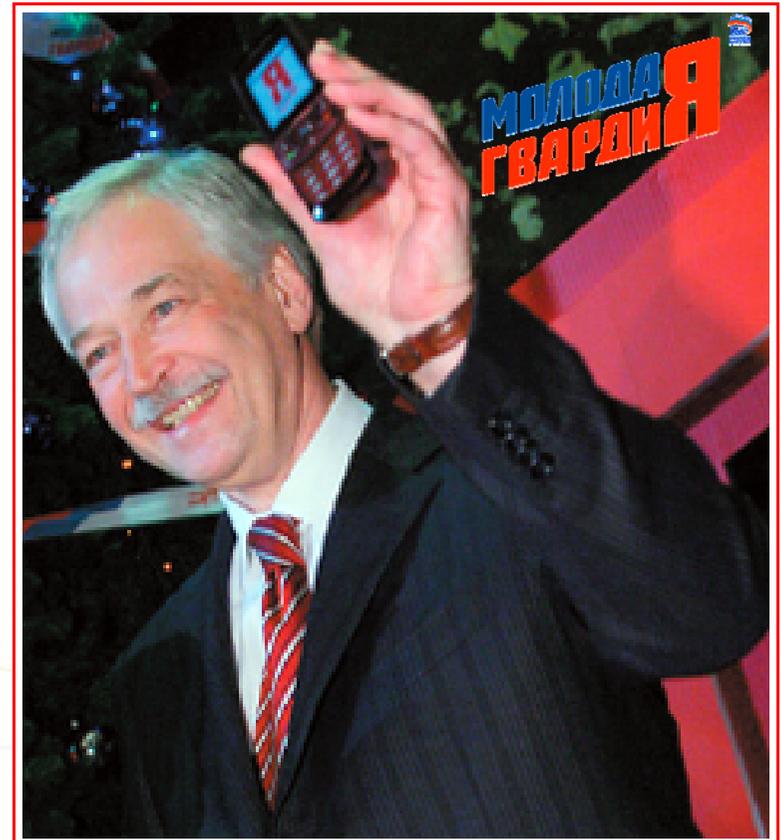


Сегодняшние тенденции (IV)

Политические организации и госучреждения «смотрят» в сторону выстраивания мобильных каналов общения с аудиторией

J2ME приложение
«Связка» – партийный
билет Молодой Гвардии
Единой России

*(проект реализован совместно
WINGS Software House и
MobiMark)*



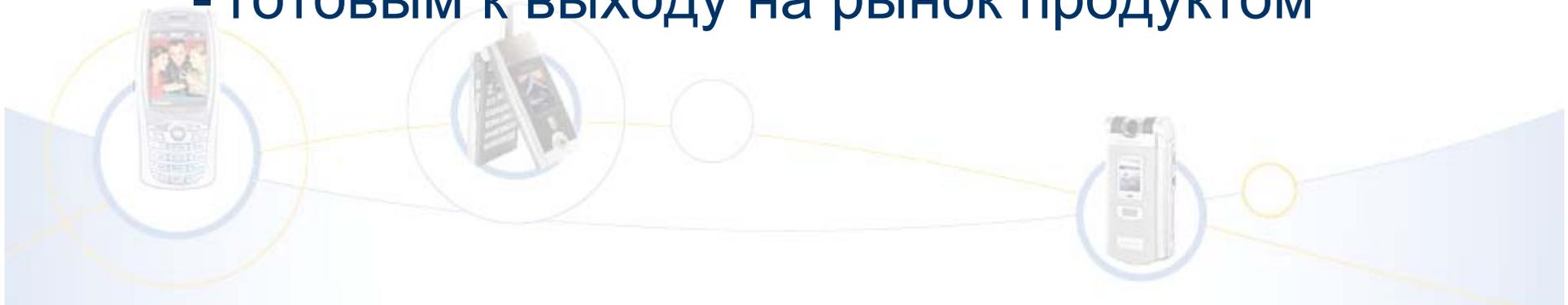
Рождение контент-провайдера (I)

Создание контент-провайдера «с нуля»
(в качестве примера взят один из проектов
WINGS Software House)

На входе - «бизнес-идея»

На выходе – контент-провайдер с:

- построенной технической инфраструктурой
- обученным персоналом
- ГОТОВЫМ К ВЫХОДУ на рынок продуктом

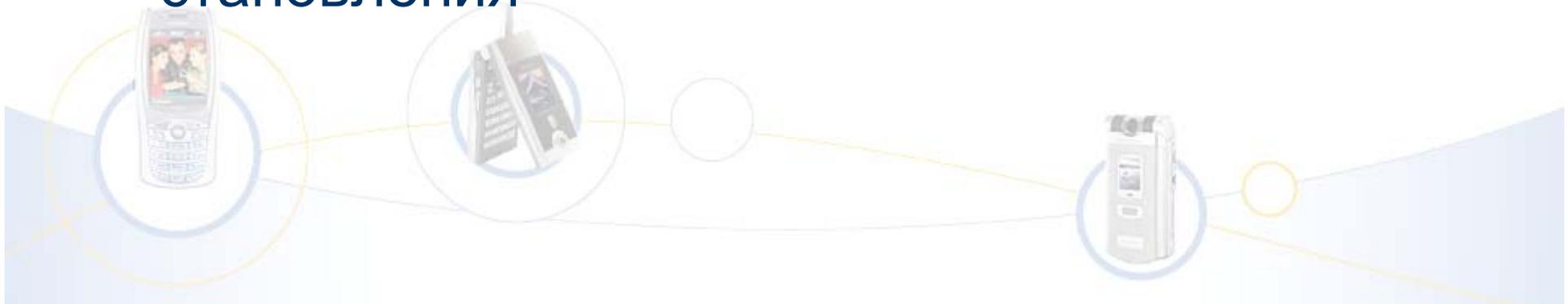


Рождение контент-провайдера (II)

- Проработка «бизнес-идеи» продукта (анализ технологической и организационной реализуемости, анализ рынка, выработка детальных требований к продукту)
- Построение «под ключ» технической инфраструктуры контент-провайдера (технологическая платформа, оборудование, подключение к операторам)
- «Инкубация» структуры контент-провайдера (подбор, обучение и управление персоналом, формирование команды)
- Разработка продукта

Рождение контент-провайдера (III)

- До момента готовности контент-провайдера к автономной работе все его технические задачи (текущие и новые проекты) выполняются специалистами и на оборудовании WINGS Software House
- Контент-провайдер выходит на рынок раньше, чем в случае его самостоятельного становления



А что завтра? (I)

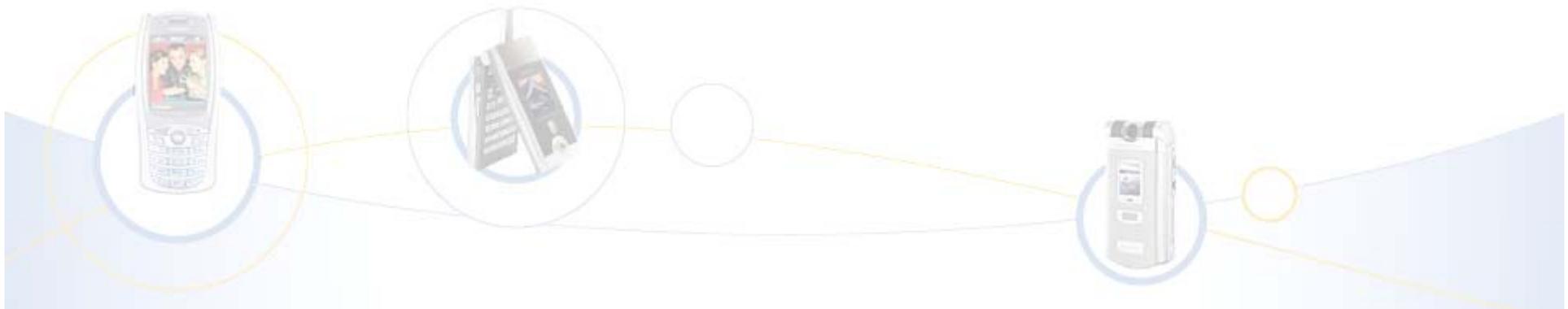
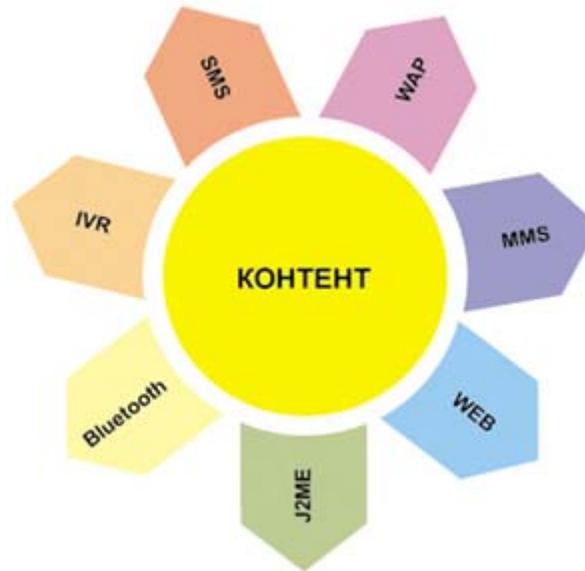
Агрегаторы

Площадки

Партнерские
программы

?





ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ

WINGS Software House

Сокольнический вал д. 1Б офис 330

Москва 107113

Тел. +7 (495) 225-44-09

www.wsoft.ru

