

# Партнерская программа СРА: возможность быстрой реализации мобильных сервисов как преимущество ИнКор

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



## Гонка за лидером. Формула успеха.



1. Качество сервисов.
2. Скорость создания сервисов.

3. Технологии создания сервисов.
4. Выбор партнеров.

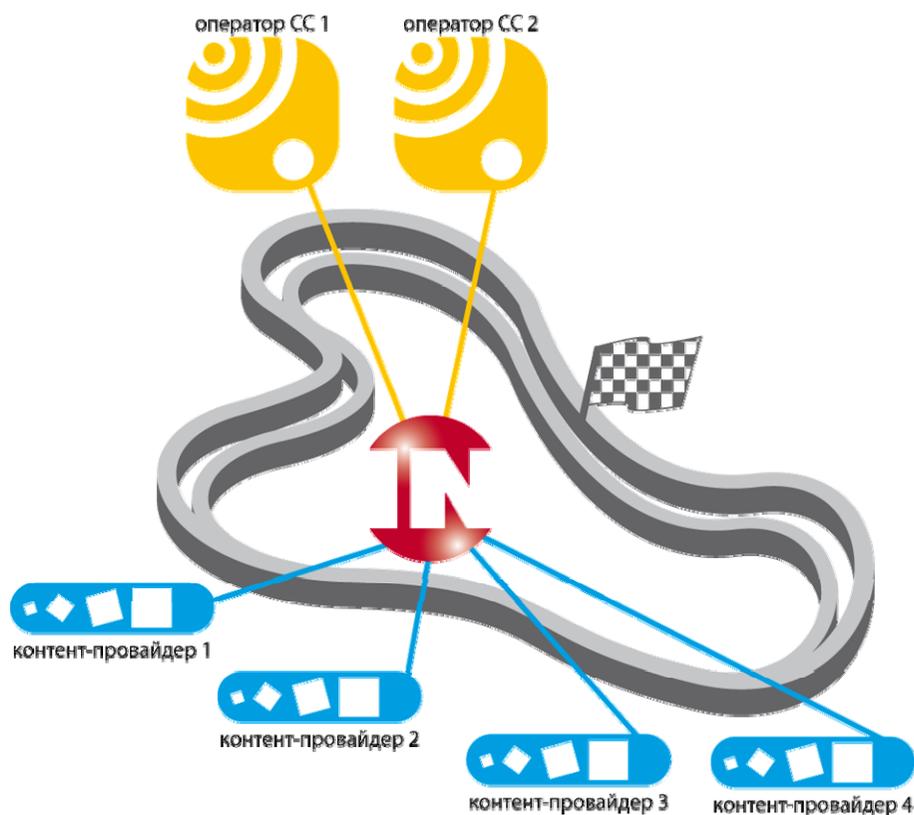


## **Бизнес-направления компании «ИнКор»**

- 1. Агрегация SMS/MMS/IVR трафика (CPA).**
- 2. Дистрибуция контента для увеличения продаж контента и роста SMS/MMS/IVR трафика (CPA).**
- 3. Сервис-провайдинг как полная интеграция VAS- технологий, включающая агрегацию, продвижение VAS-услуг и каталогов контента.**
- 4. Развитие собственных порталов и площадок для развлекательных и информационных продуктов и услуг.**



## Инфраструктура CPA (SMS/MMS/IVR) компании «ИнКор»



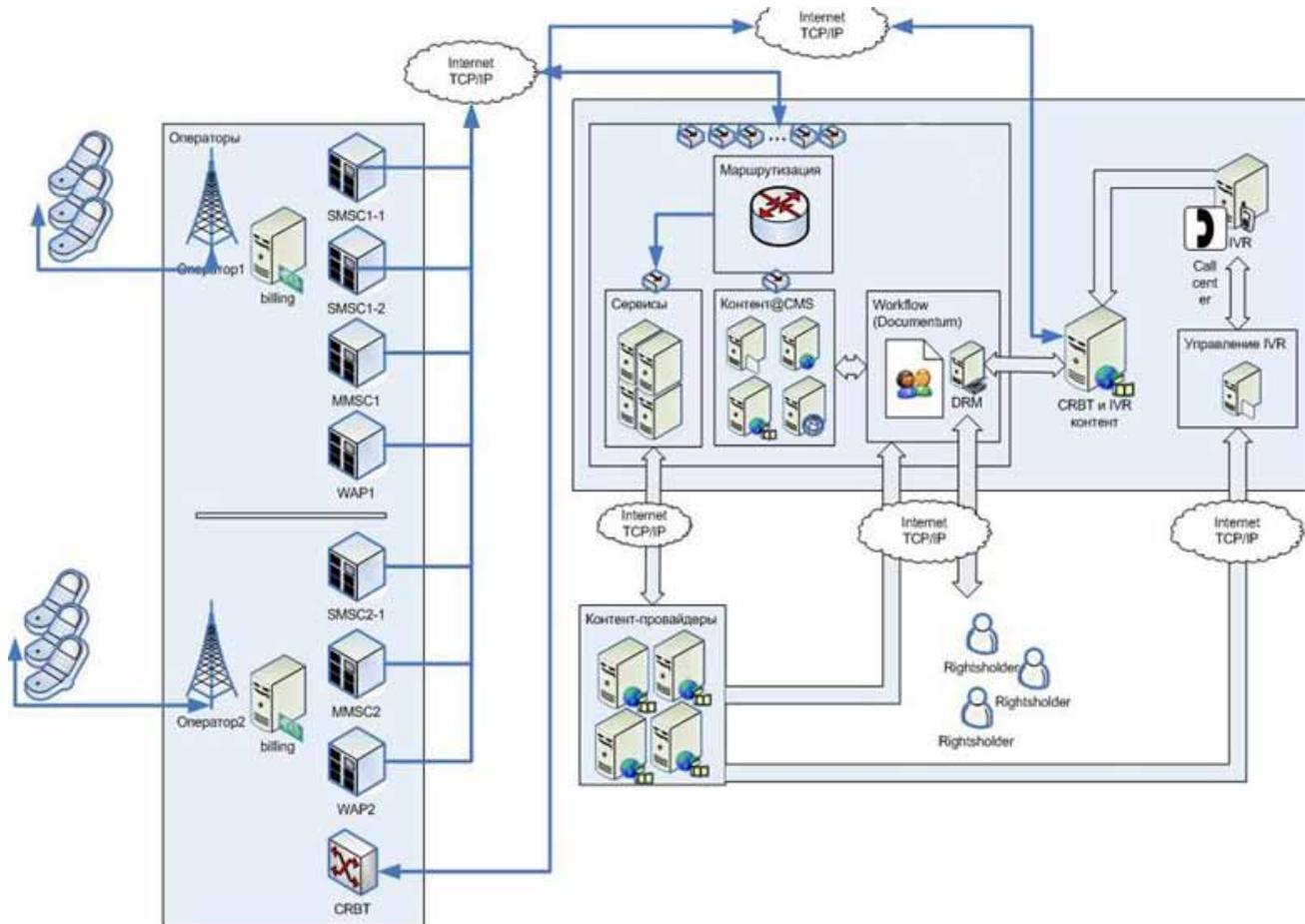
### Переключение:

1. заключение договора с СП
2. передача номера от КП к СП
3. подключение КП к оборудованию СП
4. перезапуск и поддержка сервисов КП
5. проведение взаиморасчетов с КП

### Подключение:

1. анализ предполагаемых сервисов КП
2. консультирование КП и выделение номера
3. заключение договора КП с СП
3. согласование сервисов КП с оператором
4. подключение оборудования КП сервис провайдеру или размещение логики сервиса/мобильного контента на оборудовании сервис-провайдера
5. запуск и поддержка сервисов КП
6. проведение взаиморасчетов с КП

## Схема работы CPA-платформы «ИнКор» (SMS/MMS)



## Что получает контент-провайдер по CPA (SMS/MMS)?

### Единая точка Подключения

Доступ к абонентской базе сотовых операторов РФ. Покрытие 98%.

### Отсутствие необходимости в получении лицензии

Нет необходимости в лицензии на оказание телематических услуг.



### Единый пул номеров для Операторов

Пул коротких номеров для всех операторов существенно упростит продвижение продуктов и услуг в масштабе всей страны.

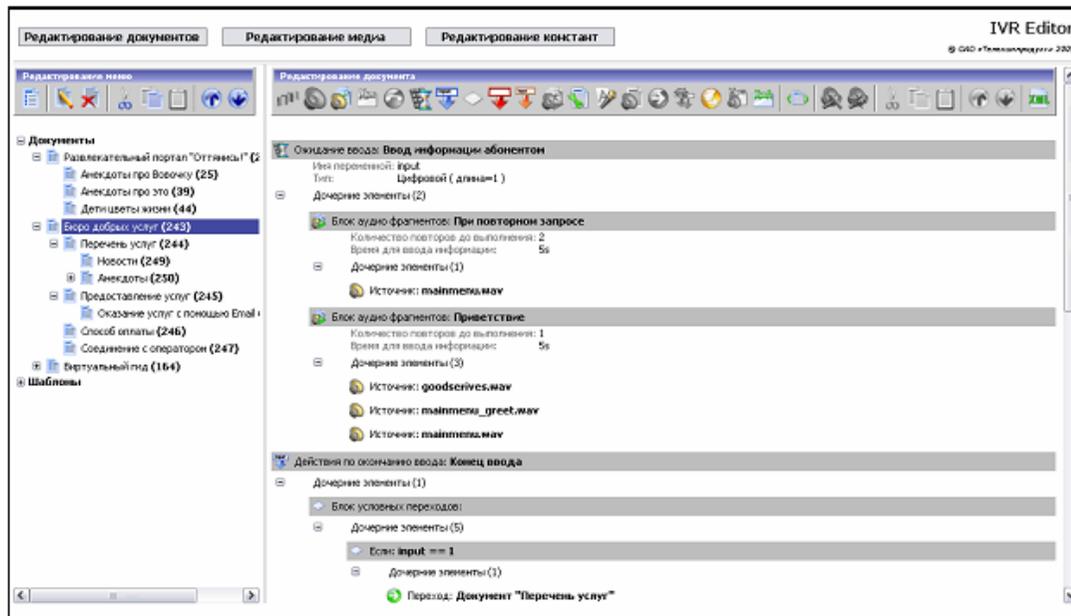
### Предоставление статистики

ИнКор обеспечит партнерам доступ к статистике работы сервисов в режиме реального времени.

### Схема взаиморасчетов

Своевременное перечисление средств и более гибкая схема разделения доходов.

## Взаимодействие по голосовым сервисам IVR (CRA)



### Выгоды для контент-провайдера:

1. Использование платформы операторского класса;
2. Снижение затрат;
3. Гибкость в управлении (графический редактор сервисов);
4. Высокая скорость запуска сервисов;
5. Общий IVR номер;
6. Удобный интерфейс статистики.

## Стандартные сервисы и возможности платформы IVR (CRA)



### Возможности платформы

- Голосовое меню может включать как статическую информацию в форме голосовых сообщений, заранее записанных диктором, так и сведения, динамически извлекаемые из баз данных или из открытых источников.
- Существует возможность защитить некоторые ветви голосового меню паролем. Таким образом, только привилегированные абоненты смогут получить доступ к особо важной или персональной информации.
- В системе отдельно проработано произнесение числительных, денежных сумм, дат и т.п. на разных языках. Это обеспечивает корректное воспроизведение информации из внутренних баз данных и из открытых источников.

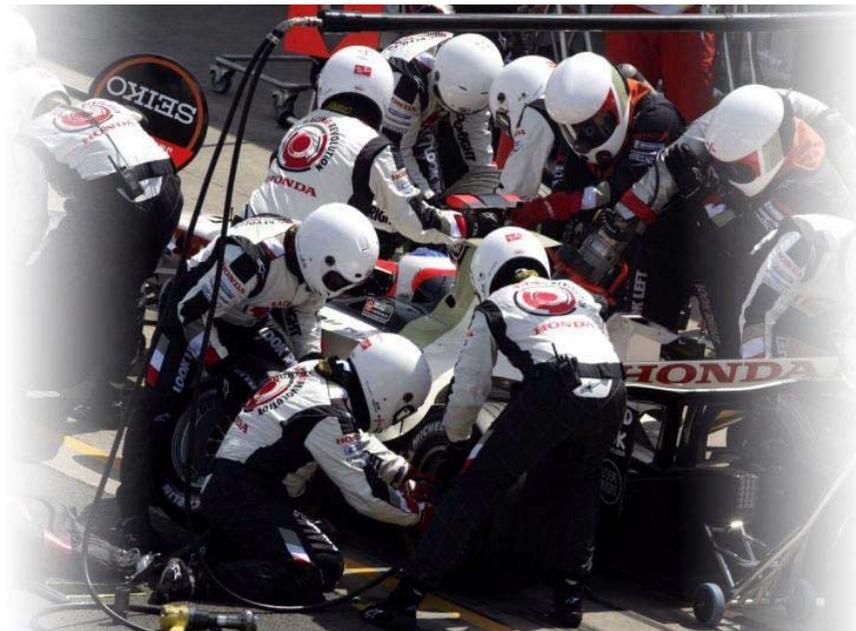
### Стандартные сервисы:

1. Простой чат
2. Автоинформатор
3. Обзвон абонентов по списку
4. Запись и прослушивание сообщения

## CPA как ключевое направление «ИнКор»

-  Мощное технологическое решение для работы с более чем 300 контент провайдерами (**платформа**).
-  Организационная структура, нацеленная на подключение и переключение контент провайдеров (**структура**).
-  Проработанные коммерческие предложения, договора, процедуры взаиморасчетов (**процедуры**).

## СРА как ключевое направление «ИнКор»



### **Технические**

#### **характеристики:**

1. Охват – SMS/MMS/IVR.
2. Оборудование операторского класса (отказоустойчивость).
3. Пропускная способность в 2000 запросов в секунду (SMS/MMS).
4. Работа с различными приложениями.
5. Поддержка разной интеграции с платформами контент-провайдерами.
6. Наличие DRM и CRM модулей (SMS/MMS)

## Гибкость технологической интеграции по СРА с ИнКор

1. Логика сервиса и хранение контента на стороне контент-провайдера, платформа сервис-провайдера как транспорт.
2. Логика сервиса на стороне «ИнКор», контент - на стороне контент-провайдера.
3. Логика сервиса и хранение контента на платформе «ИнКор».
4. Полная разработка, размещение и поддержка сервиса, хранение контента на стороне «ИнКор».



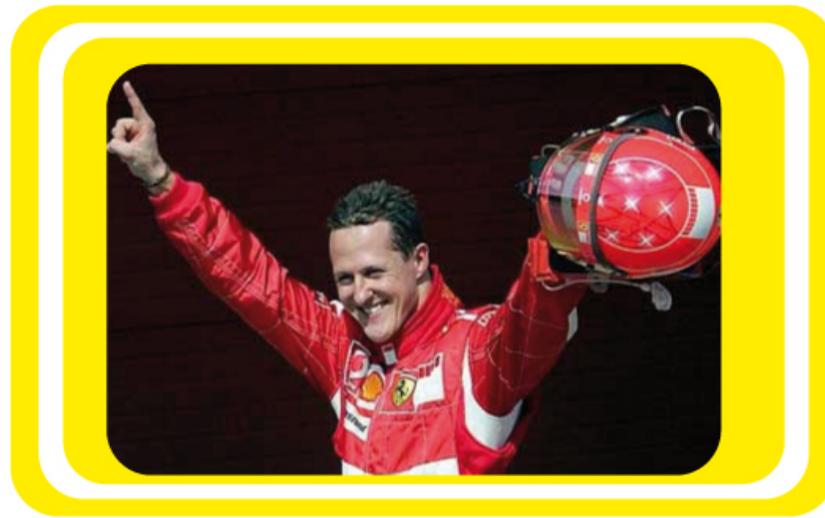
**Каждый клиент получает свое технологическое решение!**

## Выгоды от использования CPA-схемы

1. Экономия организационных и финансовых ресурсов.
2. Быстрый старт и сокращение сроков запуска новых услуг.
3. Сокращение издержек на оборудование и его обслуживание.
4. Концентрация на ключевых бизнес-процессах продажи контента.
5. Увеличение своей доли на рынке мобильного контента.
6. Выбор типа и глубины интеграции адекватно техническим возможностям и задачам контент-провайдера.

## Формула успеха.

С «ИнКор» уже работают более **120 (!)** контент-провайдеров по данной схеме. Охват: «большая тройка» и остальные сети региональных операторов РФ.



Компания представляет полный спектр услуг по агрегации - **голосовой** и **SMS/MMS трафик** и предлагает агрегацию всем активным игроками рынка – **контент-провайдерам, масс-медиа, агентствам мобильного маркетинга** и другим.



**Спасибо за внимание!**

**ЗАО «ИнКор»  
Россия, 105005, Москва,  
Ул.Радио д.24, стр.1, оф.6**

**тел.: +7 495 982 38 86  
факс: +7 495 982 38 87  
e-mail: [achekin@incore.ru](mailto:achekin@incore.ru)  
<http://www.incore.ru>**

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

