



АГРЕГИРОВАНИЕ RBT: ОПЫТ И ТЕНДЕНЦИИ

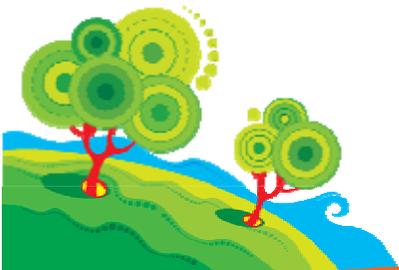
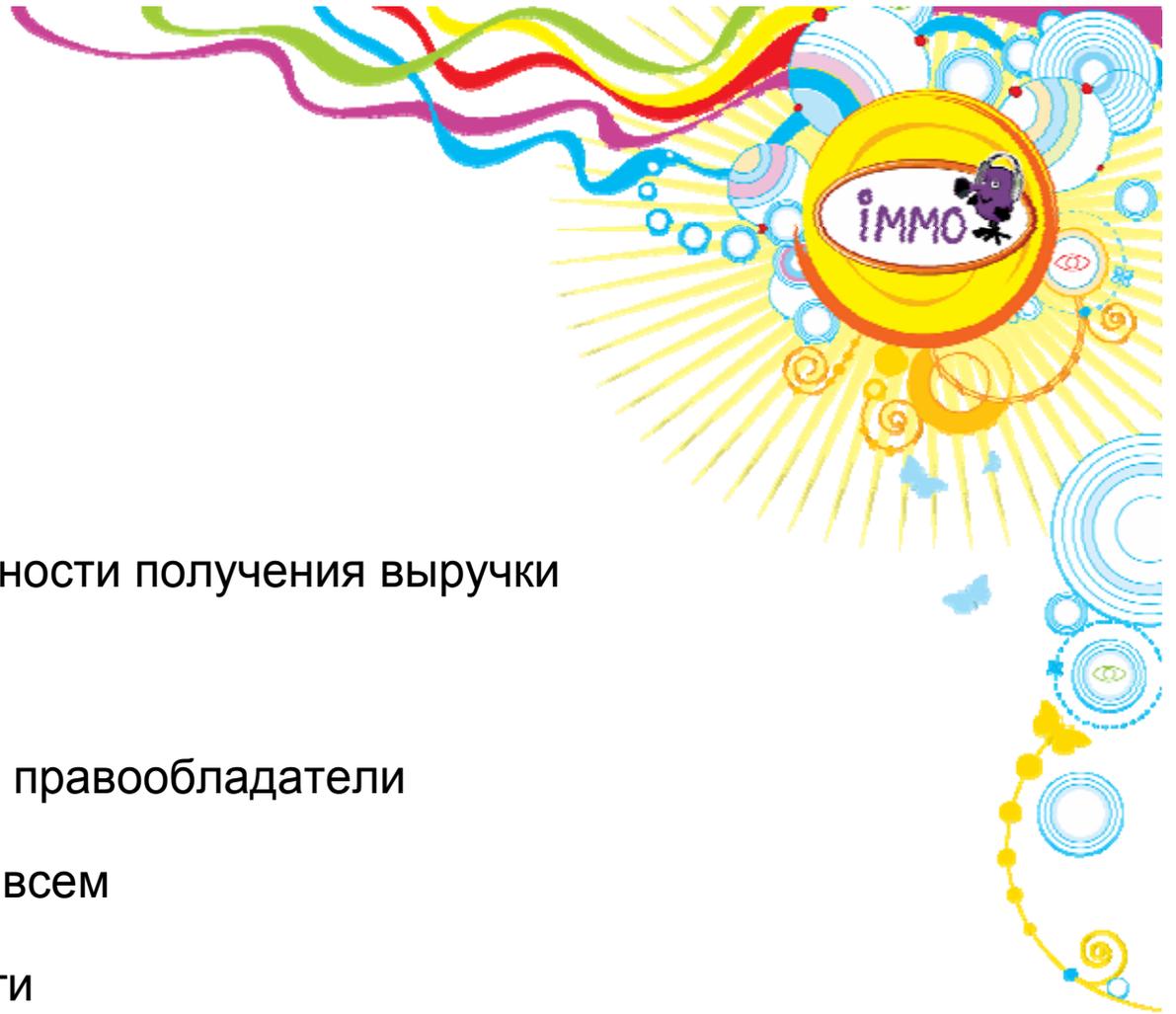
Д.Тимощенко, директор по маркетингу
tim@immo.ru



ИНФОРМ-МОБИЛ
Контент и сервис провайдер №1

СОДЕРЖАНИЕ

- О компании
- Рынок RBT
- Две модели – две возможности получения выручки
- Агрегирование
- Партнерская программа и правообладатели
- Агрегирование – выгодно всем
- Тенденции развития услуги



О КОМПАНИИ

Компания основана в 2000 году.

Миссия Компании — **«Мы делаем мир ярче!»**. Это значит:

1. Мы создаем продукты, приносящие радость людям.
2. Мы доносим наши продукты до людей.
3. Мы определяем качество нашей работы по прибыльности наших продуктов.

Мы гордимся своими продуктами.

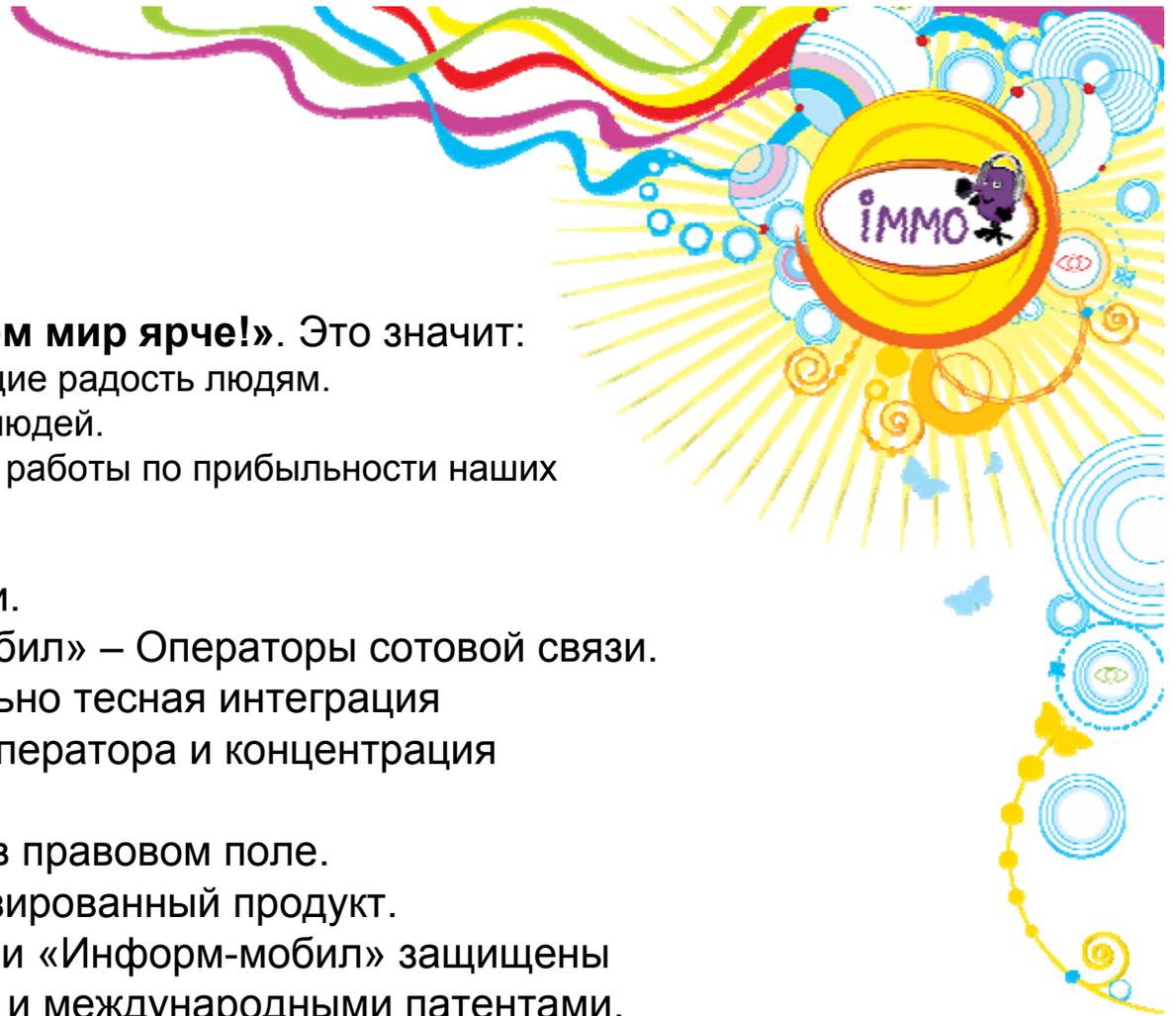
Ключевой Партнер «Информ-мобил» – Операторы сотовой связи.

Стратегия компании – максимально тесная интеграция с технологиями и стратегиями Оператора и концентрация на качестве продуктов.

Работа ведется исключительно в правовом поле.

Партнер получает только лицензированный продукт.

Уникальные разработки компании «Информ-мобил» защищены соответствующими российскими и международными патентами.



МЫ ДЕЛАЕМ МИР ЯРЧЕ!

Настоящий логотип Компании облечен в единую и неделимую словесную форму. Его «предок» и основа — аббревиатура ИММО (immo), которая обозначает «Информ-мобил».

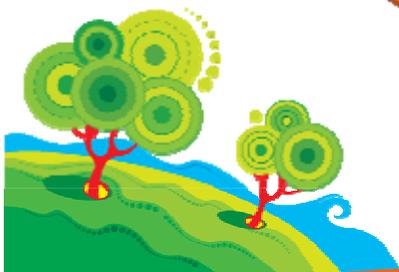
Дудконос - положительный, живой и оригинальный персонаж.

Целевой аудиторией единого бренда ИММО являются B2B и B2C сегмент, любая внешняя аудитория (СМИ, NGO и т.д.), а также впервые сталкивающиеся с ним люди/группа лиц.



Ассоциации:

Детство
Радость
Мультки
Игрушки
Улыбка
Цвет – рыжий



ИНФОРМ-МОБИЛ
Контент и сервис провайдер №1

УСЛУГА RBT НА РЫНКЕ РОССИИ 2007



Абонентов сотовых сетей
более 102 000 000*

Пользователей RBT
более 4 000 000 человек

Проникновение 4%

ARPU 1,15

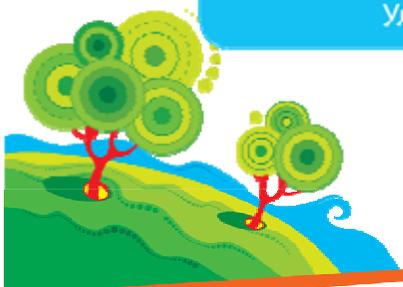
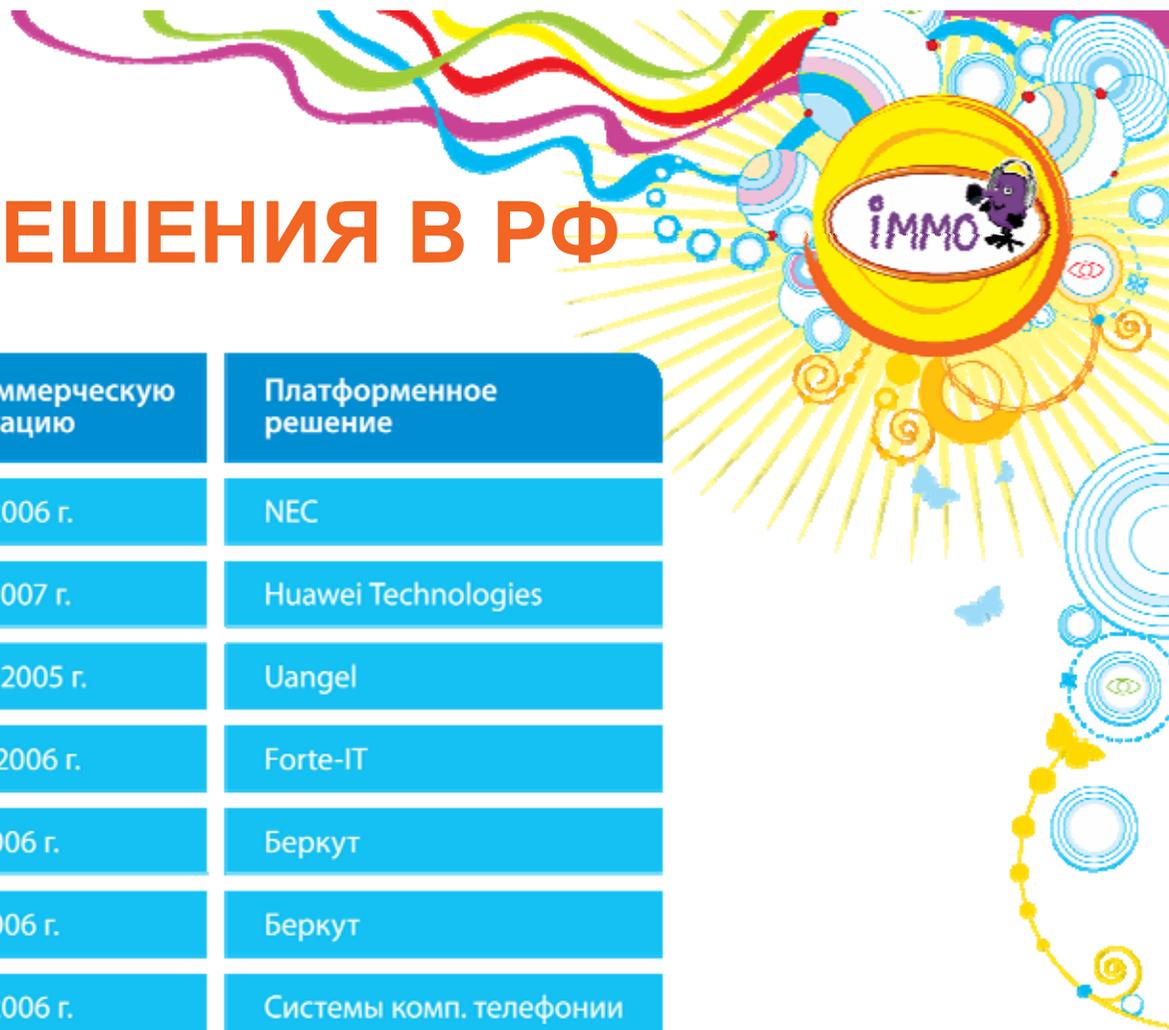
Продано более 20 000 000
единиц контента

*По данным MForum Analytics абонентская база сотовых операторов РФ по активным сим-картам на конец 1Q 2007

ИНФОРМ-МОБИЛ
Контент и сервис провайдер №1

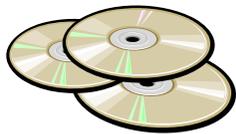
ОПЕРАТОРЫ И РЕШЕНИЯ В РФ

Оператор мобильной связи	Запуск RBT в коммерческую эксплуатацию	Платформенное решение
МТС	Апрель 2006 г.	NEC
Билайн (Самара)	Январь 2007 г.	Huawei Technologies
НТК	Сентябрь 2005 г.	Uangel
Sky Link	Октябрь 2006 г.	Forte-IT
Utel	Июль 2006 г.	Беркут
Байкал Вест Ком	Июль 2006 г.	Беркут
Оренбург GSM	Апрель 2006 г.	Системы комп. телефонии
Ульяновск GSM	Март 2006 г.	Беркут



СТРУКТУРА ПРОДАЖИ КОНТЕНТА

Контент



- ✓ Картинки
- ✓ Мелодии
- ✓ Рингтоны

- ✓ Загружается в абонентское устройство через эфир
- ✓ Возможна покупка через Inet или на CD
- ✓ Качество зависит от модели телефона

- ✓ Единоразовая оплата при приобретении контента
- ✓ Нет срока действия

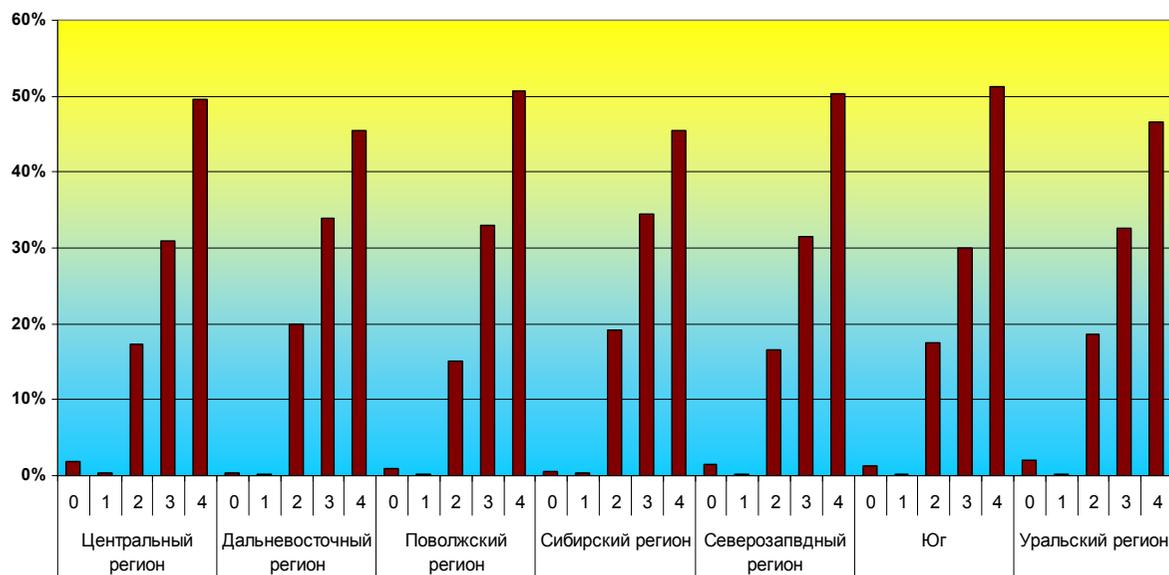
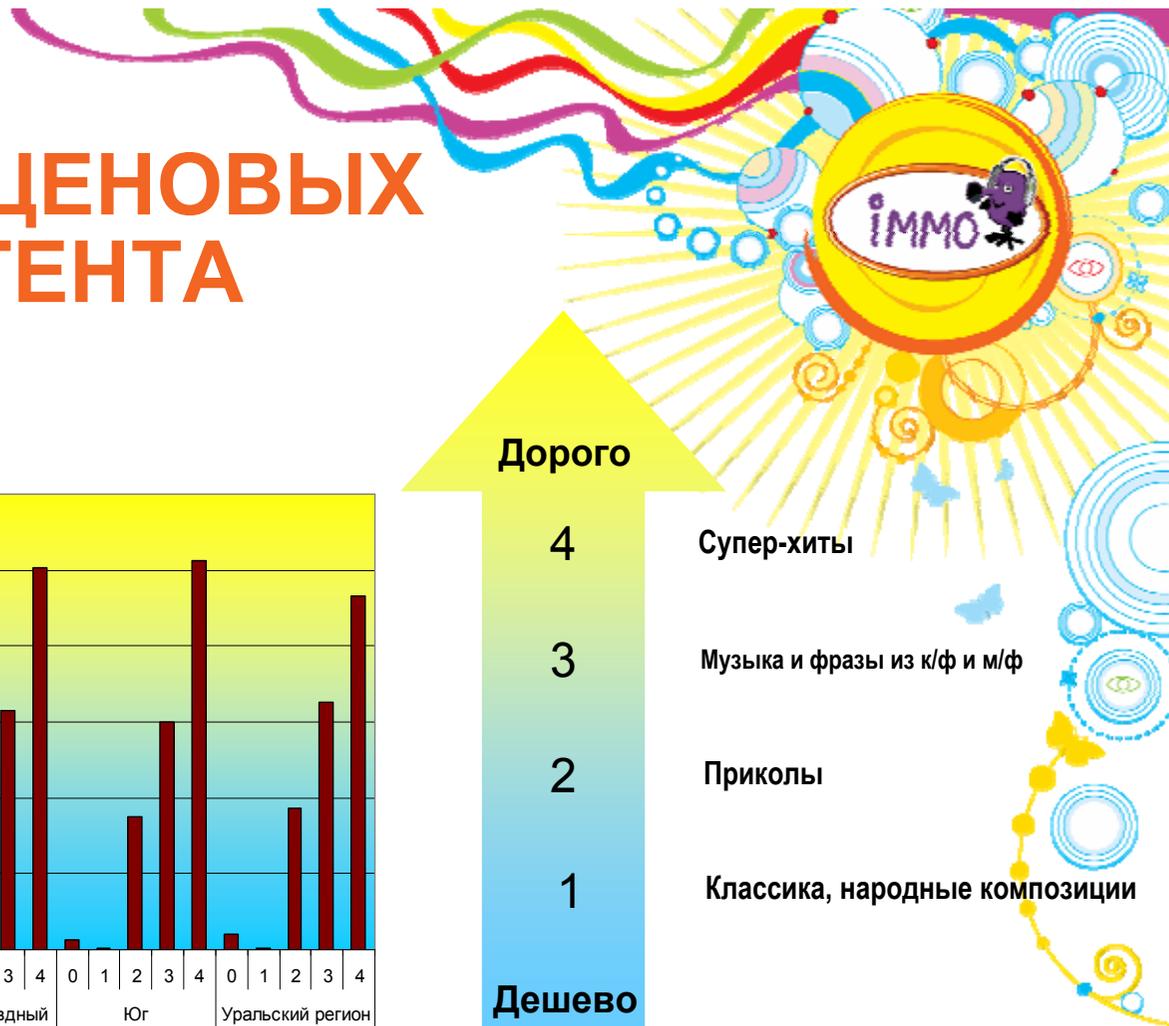
RBT

- ✓ Не загружается в абонентское устройство
- ✓ Качество не зависит от модели телефона
- ✓ Контент находится на платформе оператора

- ✓ Предоставление контента в срочную аренду и введение ценовых категорий для единицы контента в зависимости от ее популярности
- ✓ Автоматическое продление срока аренды



ПРЕДПОЧТЕНИЕ ЦЕНОВЫХ КАТЕГОРИЙ КОНТЕНТА



Дорого

4

Супер-хиты

3

Музыка и фразы из к/ф и м/ф

2

Приколы

1

Классика, народные композиции

Дешево



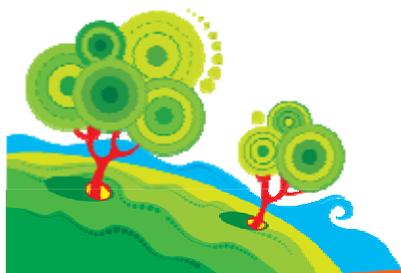
ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ RBT: 2 модели

Модель 1

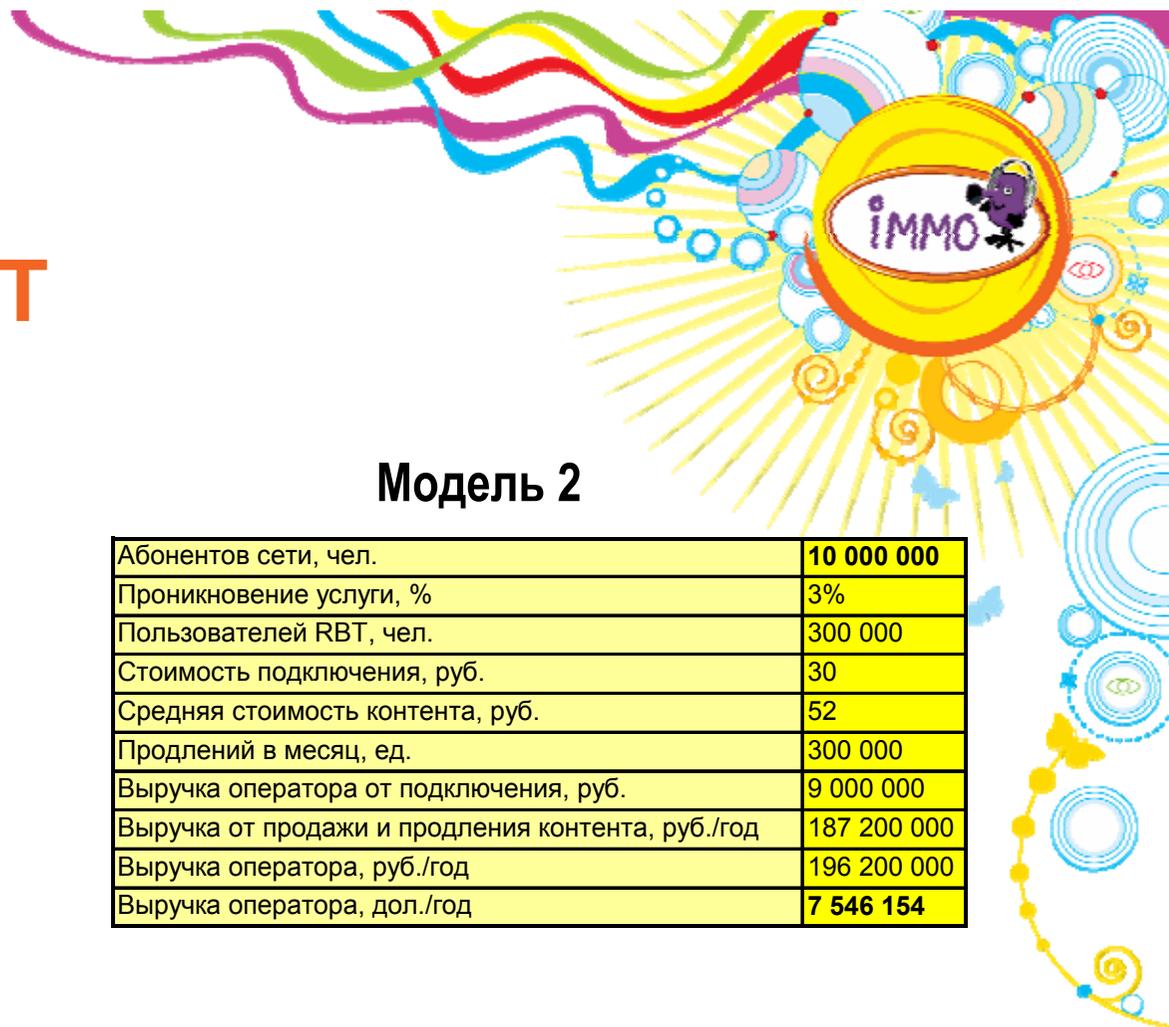
- ✓ Неограниченный срок действия контента – контент покупается «навсегда»

Модель 2

- ✓ Абонент каждый месяц оплачивает «продление» контента – «аренда» контента



ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ RBT (на 10 млн. абонентов)



Модель 1

Абонентов сети, чел.	10 000 000
Проникновение услуги, %	3%
Пользователей RBT, чел.	300 000
Стоимость подключения, руб.	30
Стоимость контента, руб.	30
Абонентская плата, руб.	15
Покупок контента в год, ед.	2
Выручка оператора от подключения, руб.	9 000 000
Выручка от покупки контента, руб./год	18 000 000
Выручка от абонентской платы, руб./год	54 000 000
Выручка оператора, руб./год	81 000 000
Выручка оператора, дол./год	3 115 385

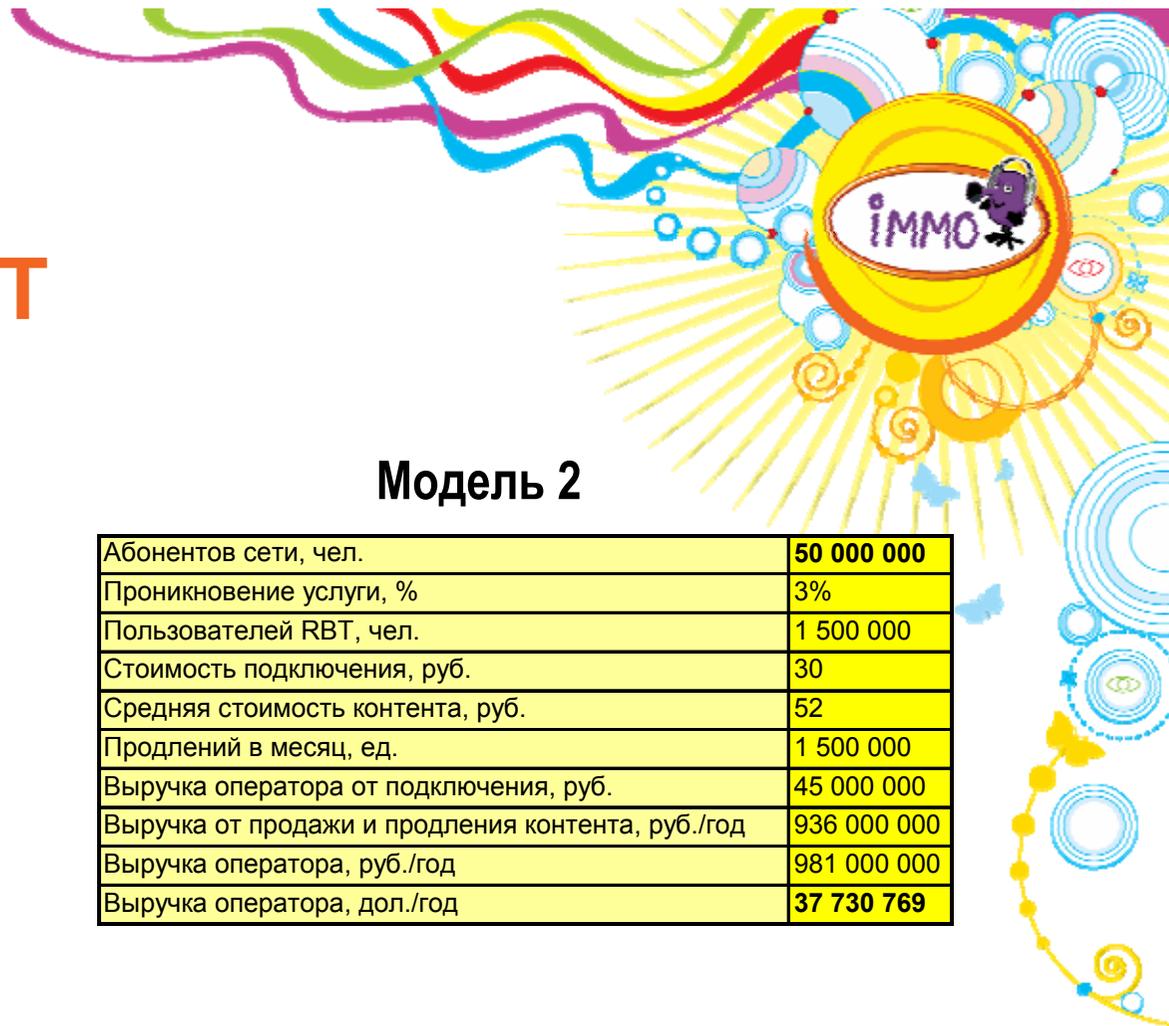
Модель 2

Абонентов сети, чел.	10 000 000
Проникновение услуги, %	3%
Пользователей RBT, чел.	300 000
Стоимость подключения, руб.	30
Средняя стоимость контента, руб.	52
Продлений в месяц, ед.	300 000
Выручка оператора от подключения, руб.	9 000 000
Выручка от продажи и продления контента, руб./год	187 200 000
Выручка оператора, руб./год	196 200 000
Выручка оператора, дол./год	7 546 154

3 120 000\$ < 7 550 000\$



ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ RBT (на 50 млн. абонентов)



Модель 1

Абонентов сети, чел.	50 000 000
Проникновение услуги, %	3%
Пользователей RBT, чел.	1 500 000
Стоимость подключения, руб.	30
Стоимость контента, руб.	30
Абонентская плата, руб.	15
Покупок контента в год, ед.	2
Выручка оператора от подключения, руб.	45 000 000
Выручка от покупки контента, руб./год	90 000 000
Выручка от абонентской платы, руб./год	270 000 000
Выручка оператора, руб./год	405 000 000
Выручка оператора, дол./год	15 576 923

Модель 2

Абонентов сети, чел.	50 000 000
Проникновение услуги, %	3%
Пользователей RBT, чел.	1 500 000
Стоимость подключения, руб.	30
Средняя стоимость контента, руб.	52
Продлений в месяц, ед.	1 500 000
Выручка оператора от подключения, руб.	45 000 000
Выручка от продажи и продления контента, руб./год	936 000 000
Выручка оператора, руб./год	981 000 000
Выручка оператора, дол./год	37 730 769

15 600 000\$ < 37 700 000\$



ДВЕ МОДЕЛИ И ДИНАМИКА ВЫРУЧКИ

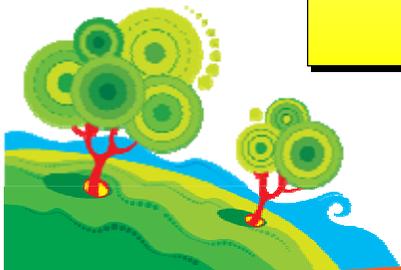
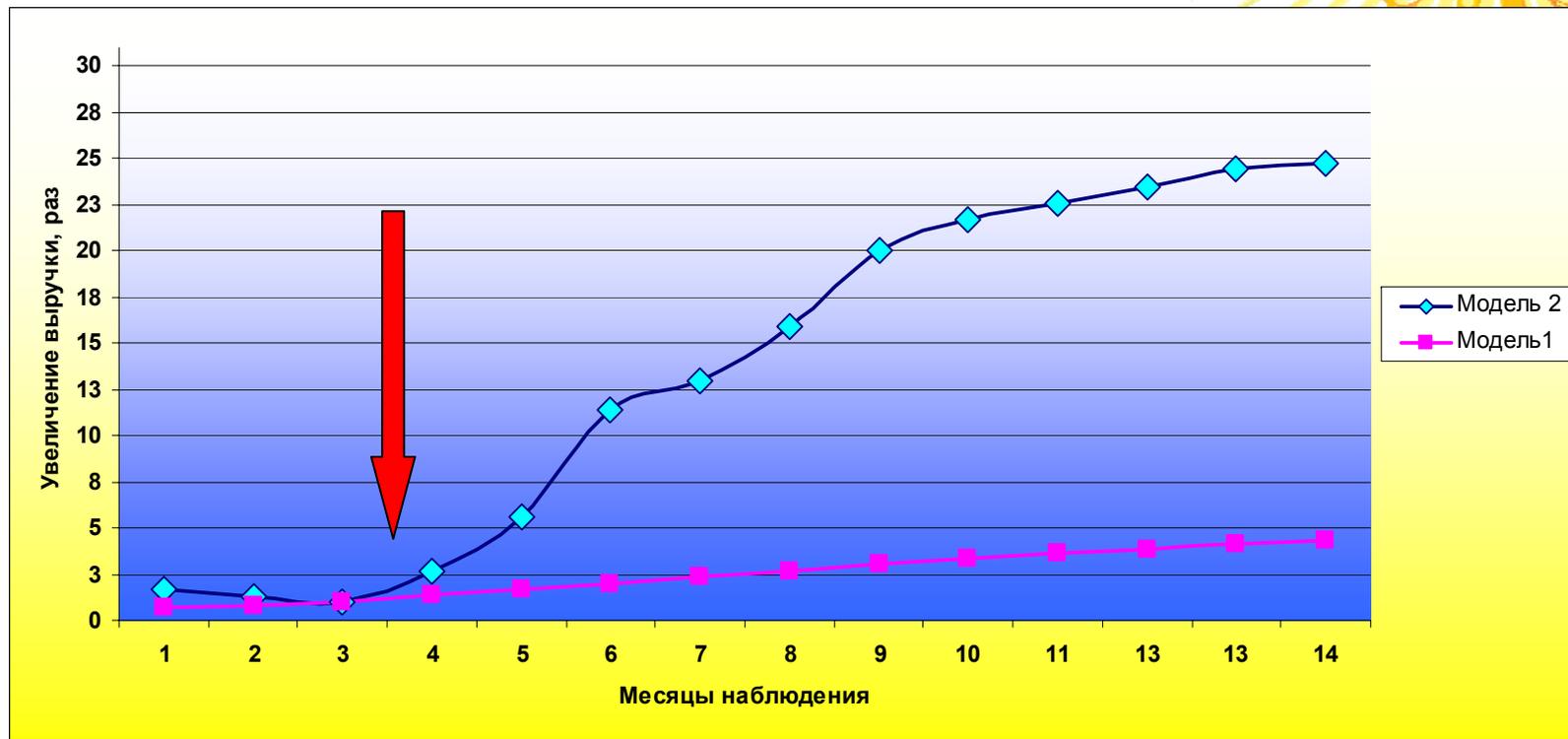


СХЕМА 1.

Работа без агрегатора



У оператора:

- Высокие расходы на работу с большим числом КП
- Обязательно наличие отдельной бизнес-единицы для взаимодействия с КП, правообладателями, подготовки и сопровождения контента
- Маркетинг и техническая поддержка

- Вывод:**
1. «Узкое окно»
 2. Высокие операционные расходы

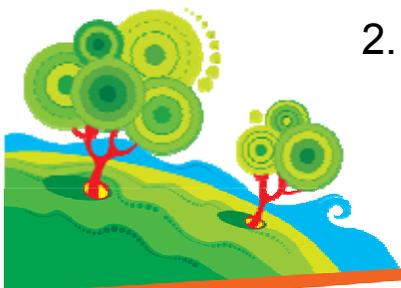
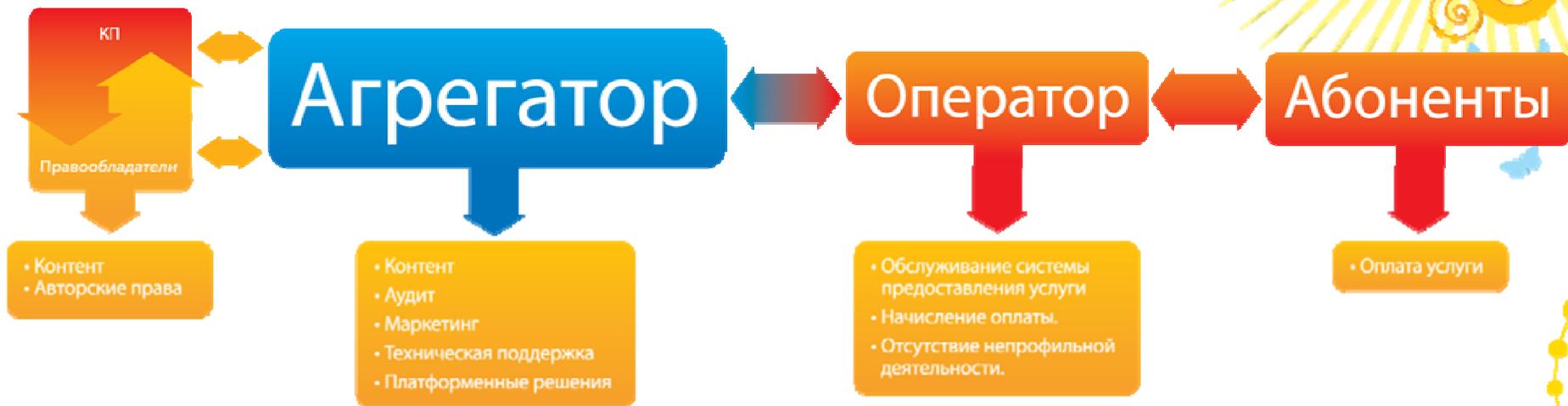


СХЕМА 2. Работа через агрегатора



Вывод: Агрегатор – единая точка ответственности за финансовый результат



ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА

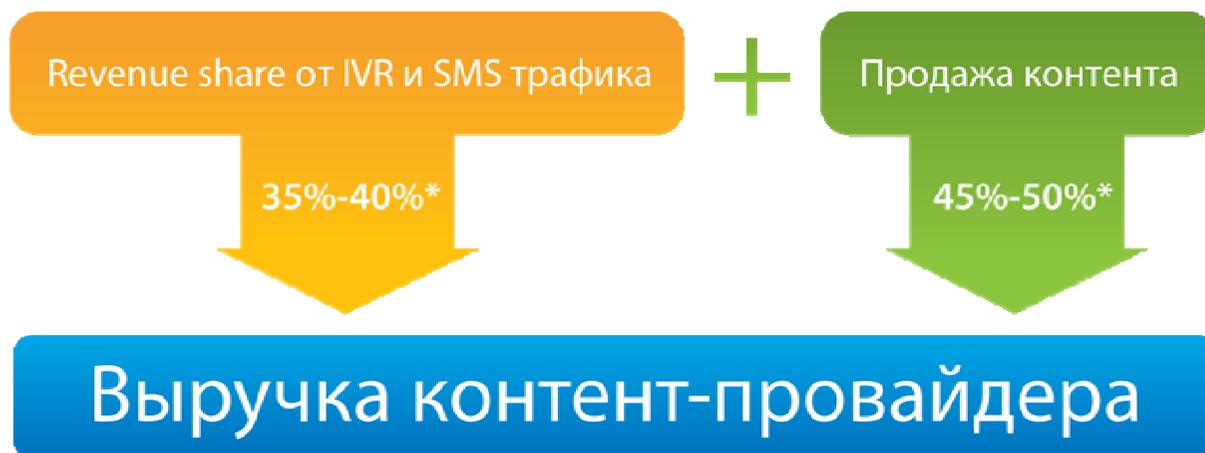
С апреля 2007 года

- Заключение договоров с контент-провайдерами (КП)
- Для каждого КП выделяется уникальный SMS или IVR-номер.
- Агрегатор формирует RBT-витрины для КП
- КП самостоятельно размещает/обновляет контент*
- Рекламные площадки КП максимально задействуются для популяризации и продвижения услуги RBT

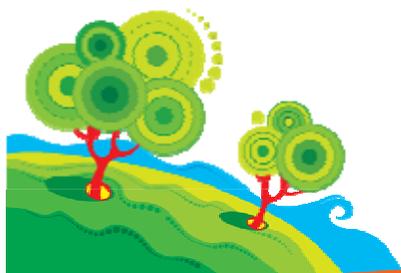
*Аудит лицензионной чистоты, содержания и качества контента осуществляется Агрегатором



ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА (финансовая схема)



* От стоимости услуги/контента для абонента



ПРАВООБЛАДАТЕЛИ

Universal

Sony BMG

EMI

Гала Рекордс

ПМИ

Мегалайнер

Гр. Компаний «МОНОЛИТ»

Русское мобильное телевидение

и другие...

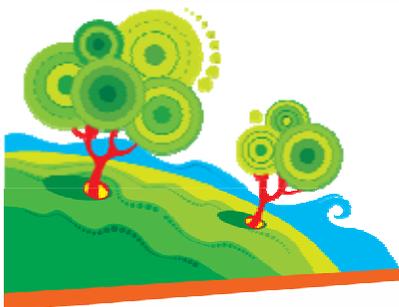
ИММО обладает правом на использование RBT контента на исключительных условиях



Налаженные открытые партнерские отношения



Значительные выплаты авторам/исполнителям



ИНФОРМ-МОБИЛ
Контент и сервис провайдер №1



Эффективная деятельность
всех участников процесса
предоставления RBT-услуги **приводит**
к **значительному** увеличению продажи,
росту ARPU абонента
и регулярному получению **прибыли!**



ПРОДВИЖЕНИЕ RBT К ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ

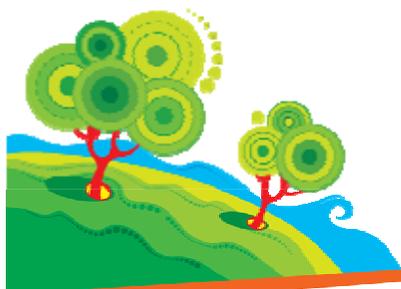
Популяризация
и бесплатный тест

«0» за подключение

Минимальная
абонентская плата

Качество

Простота
использования

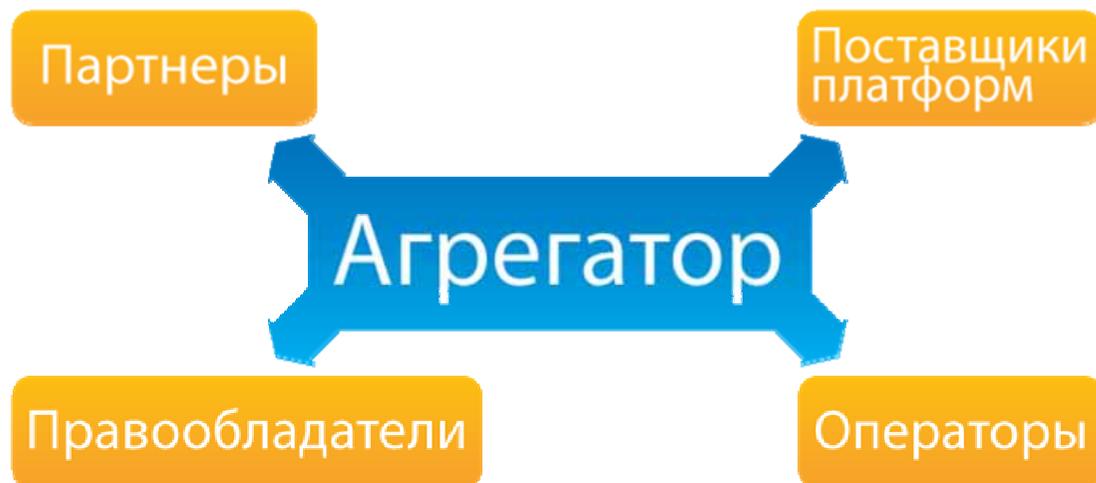


ИНФОРМ-МОБИЛ
Контент и сервис провайдер №1

ВЫВОДЫ

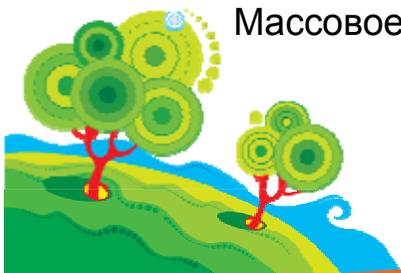
Агрегатор:

1. Единая точка ответственности **перед Оператором** за финансовый результат Услуги RBT
2. Ответственность за оптимальную функциональность Платформы RBT для **Поставщиков платформ**
3. **Партнерская программа:** возможность Агрегатора существенно повысить финансовый результат перед Оператором, а для партнеров (Контент-провайдеров) - эффективный инструмент увеличения своего дохода
4. Ответственность за легитимность продаж и платежи за каждый факт оплаты по услуге **Правообладателям.**



ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ УСЛУГИ

- Участие в предоставлении услуги всех операторов сотовой связи и рост проникновения услуги
- Участие операторов проводной связи
- Разумная бизнес-модель продвижения
- RBT в 3G
- RBT-реклама и корпоративные пользователи
- Изготовление и запись собственных файлов абонента
- Возможность установки RBT при исходящем звонке
- Легкость в подключении и использовании
- Массовое распространение





iMMO

**МЫ ДЕЛАЕМ
МИР ЯРЧЕ!**

**WWW.IMMO.RU
WAP.IMMO.RU**

<http://www.inform-mobil.ru>
e-mail: info@inform-mobil.ru
тел.: +7 (495) 995 8 995

ИНФОРМ-МОБИЛ
Контент и сервис провайдер №1