

**Оператор сотовой связи
и
контент-провайдер**



**Как вместе развивать рынок
дополнительных услуг. Взгляд провайдера**



Agenda

- Построение CPA программ операторов: достоинства и недостатки
- Технологический агрегатор или контент-провайдер – кто создает услугу?
- Рост услуг на основе браузеринга – ответ рынка
- Качество услуг - главная причина спада на рынке
- Новые перспективы: мобильные платежи и мобильная коммерция
- Пути коммуникации оператора и провайдеров. Ассоциация провайдеров.



Построение СРА программ операторов

“Позавчера”: отсутствие СРА, работа по индивидуальным договорам

“Вчера”: переход на стандартные договоры и единые условия работы

“Сегодня”: работа по СРА программам. Единый договор, прозрачная схема работы, единая точка подключения

“Завтра”: ?



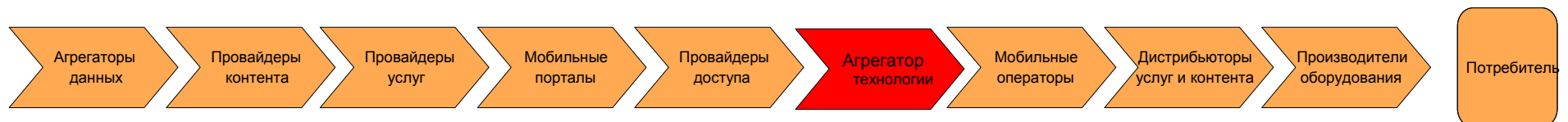
Построение CPA программ операторов

достоинства	недостатки
<ul style="list-style-type: none">• единая бизнес модель• единый договор• единая точка подключения сервисов	<ul style="list-style-type: none">• региональная дифференциация• единая точка подключения сервисов• единый fraud• CPA работает преимущественно для SMS• CPA региональных операторов



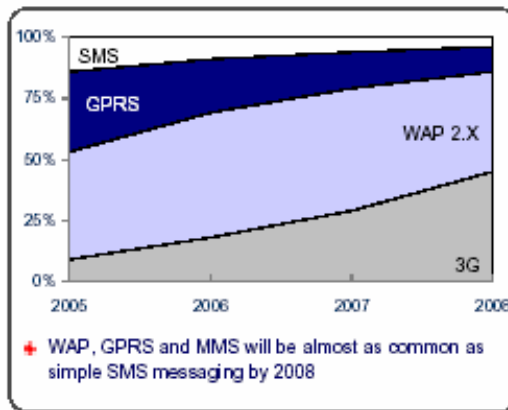
Технологический агрегатор или контент провайдер – кто создает услугу?

- Новое веяние рынка: инновационные услуги операторов на базе технологических агрегаторов
- Кто такой «технологический агрегатор» и где его место в цепочке предоставления услуг?
- Каким образом должны поменять цепочку предоставления услуг участники рынка?



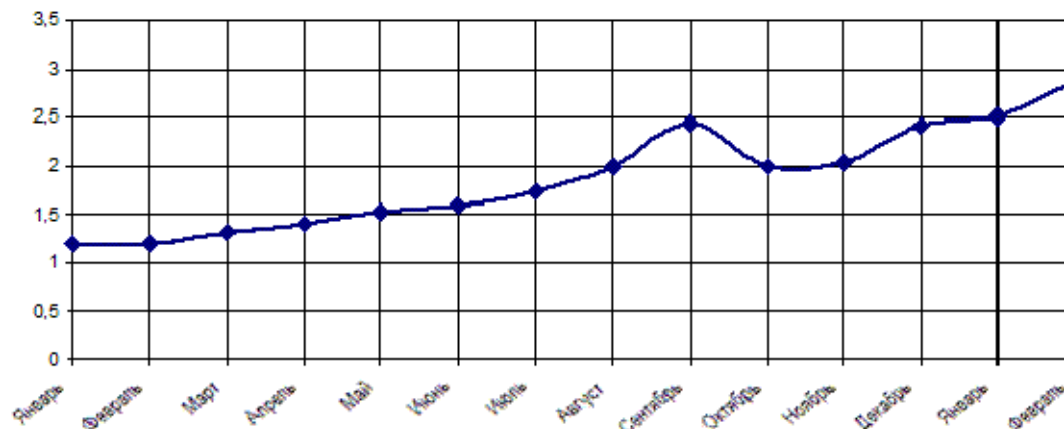


Рост услуг на основе браузеринга – ответ рынка



- WAP перестает быть придатком Premium SMS, наблюдается стабильный рост трафика. SMS используется только для тарификации
- Появились абоненты, отличающие ШАР от WAP, браузеринг становится для оператора revenue генератором

отношение количества WAP-услуг к SMS-услугам



- WAP становится полноценным браузеринговым сервисом – мобильный Интернет действительно стал Интернетом

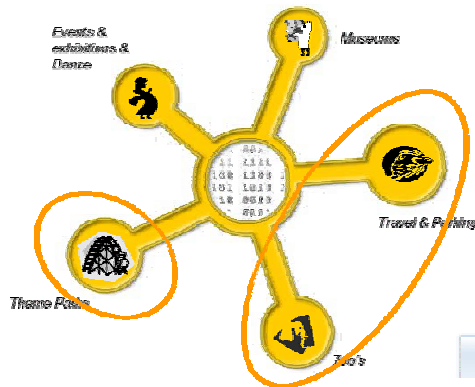


Качество услуг - главная причина спада на рынке

- **Спад на рынке в мае-июне 2005г.**
Причины:
 - Рост высокотехнологичных услуг без соответствующей техподдержки
 - Низкое качество предоставляемых услуг
 - Недобросовестная реклама
- **Как следствие, услуги отпугнули абонентов, а на рынке произошел передел между новыми игроками**
- **Средства борьбы за рост рынка: Ассоциация провайдеров мобильных услуг и контента разработала специальную программу**



Новые перспективы: мобильные платежи и мобильная коммерция



- VAS рынок динамичен и быстро меняется, претерпевает изменения в наборе услуг, входящих в типичный портфель провайдера

Как изменить стереотип оператора о том, что VAS рынок – это только SMS-запрос с SMS-ответом?

- Предлагаем рассматривать новые направления услуг: m-commerce, m-banking, m-login, m-ticketing. Этот сегмент показывает хорошие темпы роста на рынках EMEA и APAC

Het vervoerbewijs dat in je mobieltje zit.
Dat spaart tijd!

M-Ticket voor bus of trein
koop je telefonisch of via internet.

Meld je nu aan voor de Mobile Ticket Service van NoordNed.
Er kijt een leuke attentie klaar voor iedereen die drie keer een M-Ticket bestelt.
Ga naar www.noordned.com voor meer info. M-Ticket, my ticket!

Avec les cartes BRICE VISA,
je recharge directement mon téléphone portable.

Mobicharge





Пути коммуникации оператора и провайдеров - Ассоциация провайдеров

- С сентября 2005 года Ассоциация провайдеров мобильных услуг и контента работает полноценно на рынке
- Приглашаются к сотрудничеству все провайдеры, согласные с программой Ассоциации
- Ассоциация готова выступить связующим звеном между операторами и провайдерами в решении комплексных вопросов



Спасибо за внимание!

Андрей Пристинский
Мобильный портал i-Free

andrey.pristinsky@i-free.ru