МТС на шаг впереди

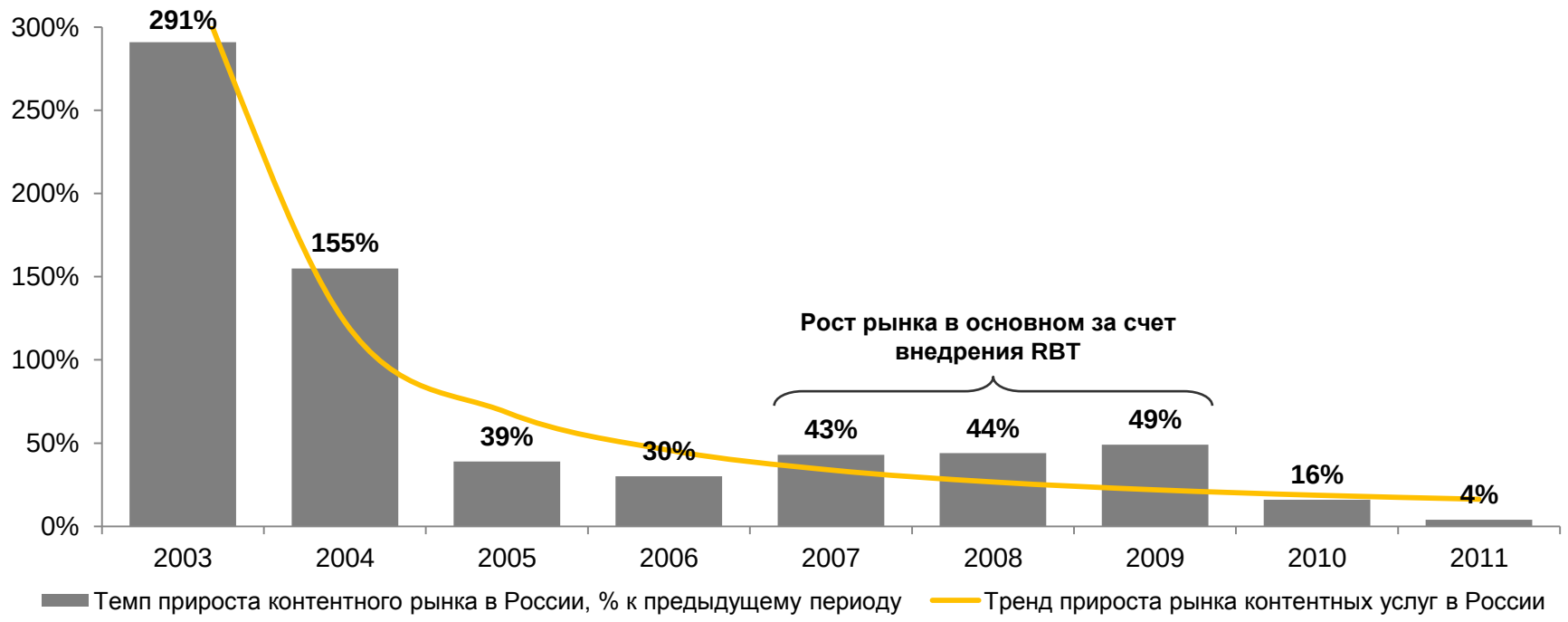
Новые бизнес-модели
Второе дыхание контентного рынка!

Июнь 2011 г.

Свинцов Я.В.
директор департамента интерактивных услуг МТС

Тенденции (1/2)

Темпы роста российского рынка мобильного контента в 2003-2011 гг.



Источник: данные МТС, АСМ

Контентный рынок уже практически не растет.
Где же точки роста?

МТС на шаг впереди

Тенденции (2/2)

1 Возрастающая конкуренция на контентном рынке

Продажи контента в Интернет

- Выход на рынок контентных сервисов крупных Интернет-компаний (Яндекс, ВКонтакте и т.п.)
- Развитие альтернативных систем оплаты контента в Интернете (WebMoney, Яндекс-Деньги, оплата пластиковыми картами)

Витрины производителей телефонов

- Запуск собственных магазинов по продаже мобильного контента (AppStore, Android Market и т.п.)
- Продвижение собственных сервисов (отдельные кнопки, легкий доступ из меню)

2 Низкое качество контентного рынка

Мошенничество

- Некорректное информирование о цене
- Вирусы, блокираторы
- Некорректное информирование о сути сервиса
- Пиратский контент

Низкое качество контентных сервисов

- Несоответствие качества и usability контентных услуг ожиданиям клиентов

МТС на шаг впереди

Наши действия

1 Усиление конкурентных преимуществ брендированных продуктов

- МТС-Пульс
- GOOD’OK
- МТС-Инфо
- МТС-Поиск
- OMLET

и др.

2 Активное внедрение новых бизнес-моделей

- Подписки
- Try&Buy
- Мобильная коммерция
- Cross-sell
- Traffic Sharing
- Мобильная реклама и пр.

Подписки (1/2)

Удовлетворение потребностей пользователей в периодическом контенте

- Ежегодный рост доходов от подписок на 10%
- Двукратное снижение обращений в клиентскую службу

Работа с партнерами

- Единые правила для подписок
- Штрафы за мошенничество

Работа с услугой

- Единый интерфейс «Мои подписки» (WEB, WAP, USSD)
- Простое отключение (слово СТОП или услуга «Запрет контента»)
- Полная информация об условиях в контактных центрах

Подписки (2/2)

Мои подписки — сервис для повышения usability и user experience всех подписочных сервисов

WEB сайт

Moipodpiski.ru позволяет управлять всеми подписками из личного кабинета

Мобильный сайт

Позволяет получить доступ с автоматической авторизацией по номеру телефона в личный кабинет

USSD-интерфейс

Дополнительный интерфейс по USSD-коду *111*919#

Интерфейс для call-центров МТС

Специальный служебный интерфейс сервиса Мои подписки для оперативного решения вопросов абонентов

Бизнес-модели (3/9)

Контент по карману

Предоставление абонентам доступа к SMS-услугам даже при недостатке средств на счете

- Рост доходов от SMS-контента до 30%

Работа с партнерами

- Интеграция платформ партнеров с биллингом МТС
- Подписание доп. соглашений для работы по схеме «КпК»

Работа с услугой

- Предоставление абоненту ограниченной по использованию версии контента или услуги
- Настраиваемый минимальный порог для оказания услуги
- Обучение пользователей новой бизнес-модели

Бизнес-модели (4/9)

Try&Buy

Увеличение числа потребителей контента за счет возможности бесплатно попробовать услугу перед покупкой

- Увеличение числа активных пользователей контентных услуг на 3% (1,5 млн. чел.) к концу 2012 г.

Работа с партнерами

- Предоставление контента на условиях Try&Buy
- Формирование акций на основе Try&Buy

Работа с услугой

- Пакетные предложения с основными продуктами МТС - телефонами и тарифами
- Проведение тематических акций

Бизнес-модели (5/9)

Мобильная коммерция

Рост доходов за счет предоставления абонентам удобного способа оплаты товаров и услуг

- Дополнительные доходы от мобильной коммерции

Работа с партнерами

- Удобные интерфейсы подключения партнеров
- Прозрачная система расчетов
- Отработанная юридическая схема

Работа с услугой

- Специальный брендированный продукт «Легкий платеж» для оплаты товаров и услуг
- Сохранение текущего порядка оплаты контентных сервисов
- Контроль запускаемых сервисов с оплатой по схеме мобильной коммерции (порог по цене)

Бизнес-модели (6/9)

Cross-sale

Рост потребления контентных продуктов за счет рекомендательной системы (cross-sale)

- Рост MOU по контентным услугам на 5-10%

Работа с партнерами

- Интеграция и подключение всех контентных продуктов к системе cross-sale

Работа с услугой

- Регистрация всех активностей и покупок абонента в единой системе
- Рекомендательная система использует данные единого профиля абонента
- Рекомендации по кросс-продажам и “up sale” осуществляются во всех контентных продуктах

Бизнес-модели (7/9)

Traffic Sharing

Получение дополнительных доходов за счет упрощения покупки контента

- Ежегодный рост доходов от сервисов на базе Traffic Sharing на 10-12%

Работа с партнерами

- Перевод партнеров с WAP на GPRS премиум
- Единые правила для сервисов на базе Traffic Sharing

Работа с услугой

- Единый стандарт информирования абонента о стоимости услуги
- Новые, более дешевые категории GPRS премиум (8 и 12 руб./МБ)

Бизнес-модели (8/9)

Content Tracker

Перенаправление пользователей с пиратских Интернет-сайтов на легальные ресурсы

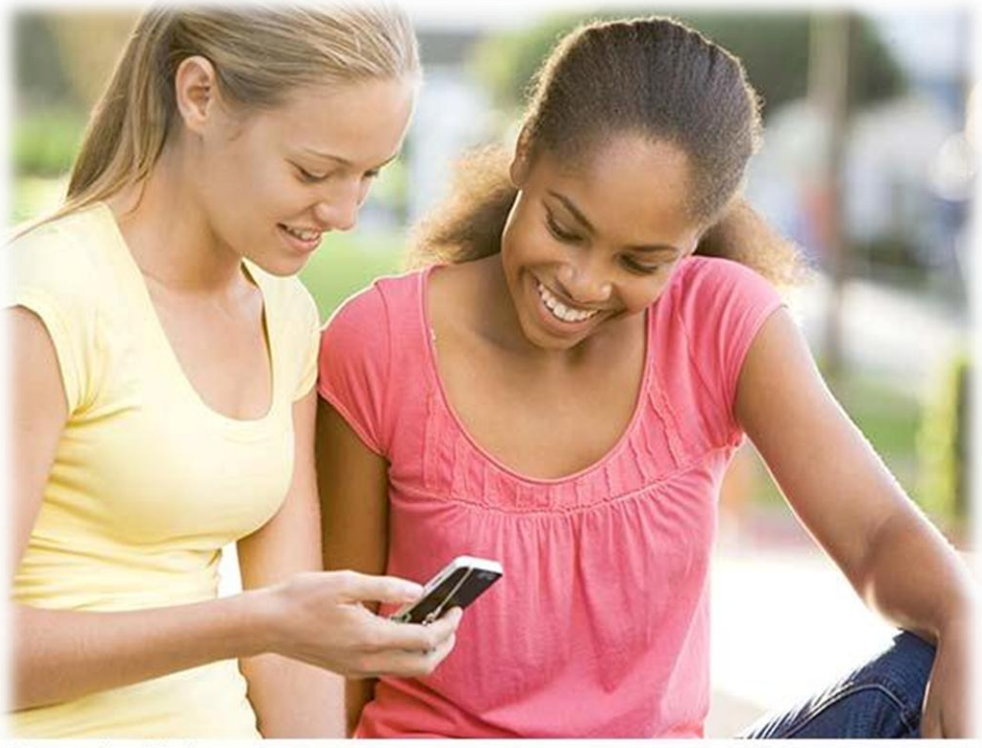
- Увеличение базы пользователей легальных ресурсов в России на 7,5 млн. чел. к 2014 г.

Работа с партнерами

- Партнерское взаимодействие с правообладателями
- Создание Интернет-зоны, защищенной от нелегального контента

Работа с услугой

- Предупреждение пользователей о нелегальном контенте и перенаправление на легальные витрины
- Запуск сервиса в мобильной и фиксированной сети



Бизнес-модели (9/9)

Мобильная реклама

Получение дополнительного дохода от рекламодателей за размещение рекламы в контентных продуктах МТС

- Увеличение охвата аудитории до 20 млн. к концу 2012 г.
- Рост доходов до 50 млн. руб. за 2012 г.

Работа с партнерами

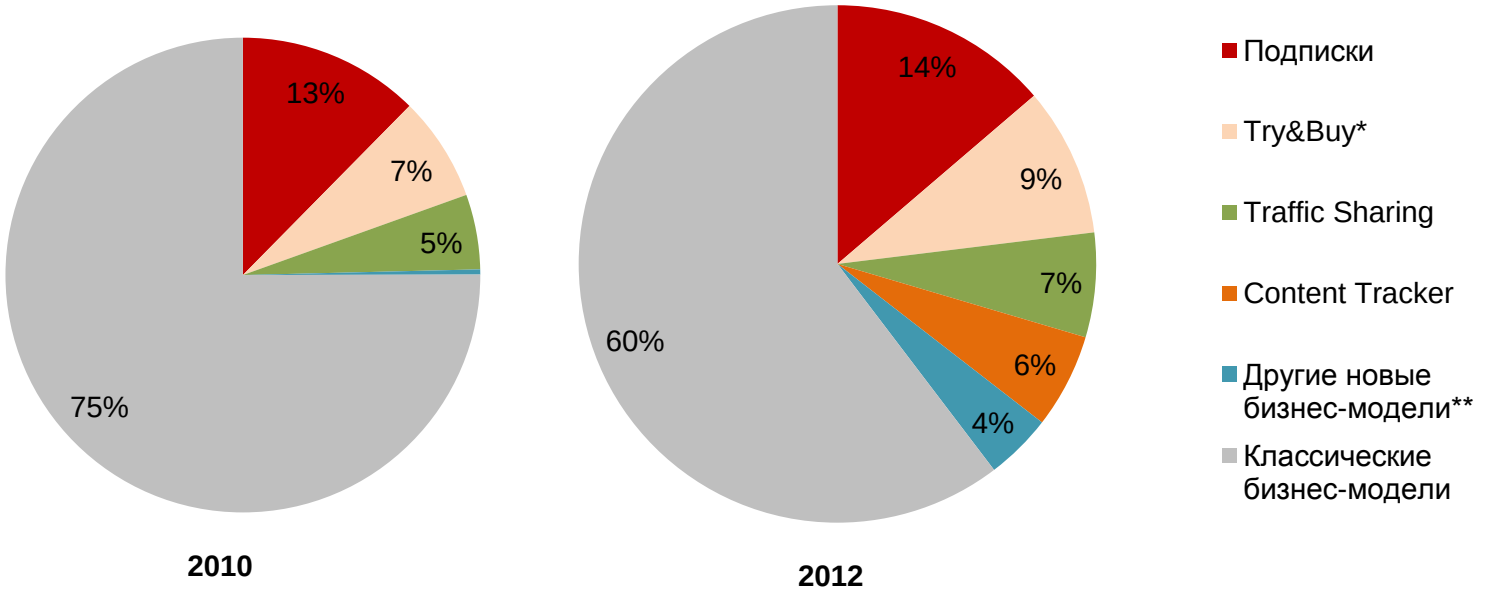
- Развитие взаимоотношений с ведущими рекламными агентствами и рекламодателями
- Скидочная политика для рекламодателей

Работа с услугой

- Увеличение охвата
- Расширение перечня рекламных площадок
- Внедрение платформы для управления рекламными кампаниями
- Глубокий таргетинг, статистика в on-line режиме

Результат

Доли бизнес-моделей в доходах МТС от контентных сервисов



Источник: прогноз МТС

* Доходы от акций Try&Buy на услугах МТС-Инфо, GOOD'OK

** КпК, Cross sale, Мобильная реклама

Развитие новых бизнес-моделей позволит создать благоприятные условия для сотрудничества в новых реалиях и получить дополнительные доходы всем участникам контентного рынка

МТС на шаг впереди

Спасибо за внимание!