

VAS в Домбае

С. Попов

DOI: 10.22184/2070-8963.2018.77.8.26.29



Уникальный уголок Карачаево-Черкесской республики – высокогорный курортный поселок Домбай – стал местом ежегодной встречи локальных операторов связи юга России – партнеров Кавказского филиала (КФ) ПАО "МегаФон". Главной темой бизнес-семинара стали VAS – дополнительные услуги, разрабатываемые специалистами федерального оператора.

"МегаФон" – не только один из крупнейших сотовых, но и магистральных операторов России. Его магистральная сеть – четвертая

по протяженности в стране. При этом компания не ставит цели использовать все ресурсы своей федеральной сети, не задействованные

в обслуживании мобильного бизнеса, для предоставления услуг фиксированного ШПД только собственным абонентам (в этом направлении работает специализированная "дочка" "МегаФона" – компания NetbyNet, присутствующая в 83 городах страны), но оказывает услуги доступа к всемирной Сети и IP-транзита (и не только их) большому количеству независимых операторов. В том, что федеральный оператор проявляет заботу о партнерах – предприятиях малого и среднего бизнеса, дает им возможность увеличения ARPU за счет внедрения инновационных услуг, можно было убедиться на очередном ежегодном бизнес-семинаре для локальных операторов ШПД, организованном КФ ПАО "МегаФон". Филиал, чья штаб-квартира размещается в Краснодаре, вопреки своему названию, отвечает не только за весь Северо-Кавказский федеральный округ, но и следующие регионы страны: Краснодарский край, Республику Адыгея, Белгородскую, Воронежскую, Липецкую, Ростовскую и Тамбовскую области. Именно сотрудники корпоративного направления бизнеса этого филиала первыми в компании стали ежегодно собирать операторов связи на бизнес-семинары, которые каждый год проходят в новой точке. Этот опыт позже был подхвачен и другими макрорегиональными филиалами.

"Регулярное профессиональное общение мы считаем актуальным и обязательным. На таких форумах мы можем поднять вопросы, найти ответы, пути решений, обозначить наши планы дальнейшего развития и сотрудничества, выйти на прямой диалог с операторами связи – нашими партнерами", – рассказал корреспонденту "ПЕРВОЙ МИЛИ" **Алексей Каравцев, руководитель по работе с операторами связи Кавказского филиала ПАО "МегаФон"**.

"Практика проведения подобных бизнес-встреч дает неоспоримые плюсы при личном контакте первых лиц компаний и специалистов разного профиля. Мероприятия зарекомендовали себя, как удобная площадка для ведения переговоров региональных операторов связи о сотрудничестве, интеграции новых процессов, конструктивных решениях совместно с компанией, проводящей семинар", – поделилась своим мнением **Ирина Котлярова, руководитель по взаимодействию с операторами связи КФ "МегаФона"**.

На семинаре, состоявшемся в середине октября, в этот раз – на земле Карачаево-Черкесии, было

немало постоянных участников. Большинству из них пришлось преодолеть немалый путь (группа, стартовавшая из Краснодара, например, провела в дороге свыше восьми часов), что убедительно говорит, что такие встречи с поставщиком услуг и коллегами по бизнесу очень ценны для локальных операторов.

Главной темой деловой составляющей добайского семинара стали VAS – дополнительные услуги, которые операторы могут предлагать своим клиентам при поддержке такого мощного партнера, как "МегаФон". Как подчеркнул во вступительном слове **Николай Ситников, директор по развитию корпоративного бизнеса КФ ПАО "МегаФон"**, компания превращается в оператора цифровых интегрированных сервисов. Для своих партнеров-операторов "МегаФон" хочет стать гипермаркетом, в котором они могут получить любые услуги, позволяющие нарастить ARPU.

Вопросам развития партнерства посвятил свое выступление **руководитель по управлению продажами операторам связи головного офиса "МегаФона" Олег Теньков**. В частности, он обратил внимание на перспективность услуги "FMC – партнер" – конвергенцию мобильной и фиксированной связи. Она не только позволяет оператору ФШПД получать агентское вознаграждение, но и уменьшить отток абонентов. Так, один из федеральных операторов после внедрения FMC снизил отток абонентов ШПД с 23 до 16%.

О.Теньков отметил, что компания предлагает различные уровни партнерства. Партнер может начать с коробочных (массовых) продуктов, например, "Виртуальной АТС" или 8-800, затем переходить к новым услугам (виртуальным ЦОДам, контролю грузов и др.) и, наконец, к сложным решениям /бэндлам (мобильное информирование, скоринг (оценка кредитоспособности), лидогенерация и др.).

Наибольший объем полезной для партнеров информации содержался в докладе "VAS-услуги "МегаФона", с которым выступил **менеджер по сопровождению продаж новых услуг КФ ПАО "МегаФон" Дмитрий Щербанев**. Формат краткого репортажа позволяет остановиться лишь на некоторых из большого набора предлагаемых операторам сервисов.

Так, широко известная услуга 8-800 относится к числу наиболее продаваемых. Федеральный оператор предлагает в составе этой услуги ряд интересных дополнительных функций, таких

как маршрутизация вызовов в зависимости от региона, из которого поступил звонок, переадресация по времени суток, дням недели, "черные списки". Интересная опция – короткий четырехзначный номер. На этот легко запоминающийся номер могут бесплатно позвонить мобильные абоненты "МегаФона" из любой точки страны, а в пределах региона – и других сотовых сетей.

"МультиФон Бизнес" – это экономичное решение для организации офисной телефонии, основанное на платформе МультиФон, позволяющая осуществлять телефонные звонки через интернет по протоколу SIP. Услуга ориентирована на удовлетворение потребностей в телефонизации малого и среднего офиса с подключением клиентского SIP-оборудования/ПО через интернет. Эта услуга в первую очередь интересна для таких сфер, как торговля (интернет-магазины, турагентства и т.д.), услуги (контакт-центры, юридические компании и др.), государственные организации (районные администрации, вузы и др.), производство (транспортные компании, логистика и др.). Важным плюсом услуги является единый номер городского формата или 8-800.

Развитием данного сервиса является "SIP Trunk МультиФон Бизнес". Это IP-телефония, позволяющая обеспечить подключение IP-АТС клиента высокой емкости к сети "МегаФона" с организацией защищенного выделенного канала передачи данных (IP VPN либо по потоку E1). Целевая аудитория данной услуги – компании, заинтересованные в организации контакт-центров, которым необходимо иметь возможность совершать и принимать большое количество одновременных вызовов с использованием DEF-номеров. Как правило, такие клиенты планируют совершать более 60-ти одновременных

вызовов и имеют определенные требования к качеству телефонной связи. Возможно подключение опции SIP Ping – сервиса, позволяющего проверять доступность вызываемого абонента до совершения голосового вызова.

Услуга "МегаФон Таргет" позволяет партнерам-операторам осуществлять таргетированные SMS-рассылки как по своей абонентской базе, так и по базе "МегаФона". Она обеспечивает широкие возможности отбора аудитории, включая анализ местоположения и интересов человека. Комплексное решение представляет собой инструменты оценки эффективности услуги.

Предлагает компания и услугу "Виртуальный ЦОД" – альтернативу традиционному дата-центру с физическими серверами. Аренда виртуальных вычислительных ресурсов оптимизирует затраты на "железо", персонал и организационные расходы. "МегаФон" обеспечивает отказоустойчивую инфраструктуру в облаке, включая полный комплекс средств информационной безопасности в соответствии с законом о персональных данных (ФЗ-152). Решение построено на базе двух ЦОДов федерального оператора с георезервированием и собственной магистрали.

В числе представленных и проанализированных с точки зрения внедрения их региональными операторами Д.Щербаневым были также услуги "Противодействие DoS/DDos-атакам", "Виртуальная АТС", "Контроль кадров", "M2M-мониторинг" и ряд других.

Среди выступлений приглашенных экспертов отметим доклад традиционного участника бизнес-семинаров Кавказского филиала "МегаФона" **Алексея Сандалова, генерального директора компании "КОМПЕТО"**. Эта компания со штаб-квартирой в Воронеже является



разработчиком конструкций и производителем оптических кабелей (ОК), натяжной и поддерживающей арматуры для них собственной торговой марки, а также официальным партнером таких ведущих предприятий, как "Сарансккабель-Оптика", "ОФС Рус Волоконно-Оптическая Кабельная Компания".

Известный специалист по ОК, автор статей в "ПЕРВОЙ МИЛЕ" рассказал о новых тенденциях на рынке кабельной продукции для операторов связи. Особое внимание он уделил новому тренду российского рынка – началу использования отечественными кабельными заводами-изготовителями ОК оптического волокна (ОВ), произведенного на первом подобном предприятии в стране – саранском заводе "Оптиковолоконные Системы".

Как отметил А.Сандалов, завод, официально открытый в сентябре 2015 года, первое время занимался сертификацией производимой продукции, проводил совместные испытания с ведущими российскими потребителями (включая "Ростелеком") и изготовителями ОК, приступил к экспорту ОВ. 2018 год ознаменовался началом широкого использования отечественного одномодового волокна

в серийной продукции российских кабельных заводов. Сегодня "Оптиковолоконные Системы" выпускают ОВ, соответствующие рекомендациям МСЭ-Т G.652.D и G.657, уже в 2019 году ассортимент продукции должен быть расширен. Опыт применения компанией "КОМПЕТО" кабелей с использованием продукции саранского завода положительный, волокно соответствует по качеству образцам ведущих мировых производителей.

Эксперт также рассказал о планах дальнейшего развития производства волокна, увеличения его номенклатуры и организации в Саранске собственного изготовления преформ – заготовок для его вытяжки.

Участникам семинара удалось и обменяться опытом работы с коллегами из разных регионов, а также познакомиться с природой одного из заповедных уголков нашей огромной страны, немного узнать о национальной культуре гостеприимного карачаевского народа. ■

Редакция "ПЕРВОЙ МИЛИ" благодарит Кавказский филиал ПАО "МегаФон" за возможность участвовать в интересном профессиональном событии и рассказать его участникам о нашем журнале.