

# МЫ ОРИЕНТИРУЕМСЯ НА АБОНЕНТОВ, предпочитающих взвешенный подход к тратам

Рассказывает генеральный директор Группы компаний MCN Telecom **Александр Мельников**

DOI: 10.22184/2070-8963.2021.95.3.38.39



В 2020 году группа MCN Telecom, федеральный оператор местной, МгМн-связи, виртуальный мобильный оператор (MVNO), разработчик программных телеком-продуктов, отметила 20-летний юбилей. Осенью того же года компания, которая с момента создания концентрировалась на рынке B2B, впервые начала предоставлять услуги своей мобильной сети и частным пользователям. Сегодня MCN Telecom, по данным аналитиков, активнее всех в стране расширяет территориальный охват сети MVNO. О сегодняшнем дне и планах развития компании, работающей на телеком-платформе собственной разработки, мы попросили рассказать генерального директора Группы компаний MCN Telecom Александра Мельникова.

**Александр, MCN Telecom стал мобильным виртуальным оператором не только для бизнеса, но и для частных клиентов. Каковы первые итоги работы на новом рынке?**

В сентябре 2020 года мы вышли в массовый сегмент и начали предлагать услуги мобильной связи физическим лицам в восьми крупных субъектах РФ в формате домашнего региона (в остальных регионах, где есть сеть радиодоступа нашего хост-оператора Tele2, – в гостевом режиме). На сегодня виртуальной сетью MCN Telecom охвачены уже 25 субъектов РФ.

Времени прошло немного, поэтому подводить итоги, конечно, еще рано. Сегодня мы не продвигаем широко наши услуги для частных клиентов, так как сконцентрированы на расширении сети MVNO. Но уже сейчас можно утверждать, что те абоненты, которые пришли, остаются с нами. Отток наблюдается минимальный.

**Какую нишу на мобильном рынке для клиентов массового сегмента вы считаете целевой для своей компании?**

Мы выбрали ориентацию на потребителей, которые не

гонятся за большими объемами трафика, не хотят переплачивать за невостребованные ими услуги, а предпочитают взвешенный подход к тратам. Например, кто-то совсем не отправляет SMS, тогда зачем за них платить в пакете?

Для наших абонентов теряет актуальность бесконечный поиск лучших цен, так как предложение, упакованное в набор условий (тарифный пакет или план), выгодно только тогда, когда вы в него точно укладываетесь. А любое отклонение – это потеря денег за неиспользованные звонки, либо переплата по высокому тарифу на звонки сверх

объема пакета или плана, которые вы заранее не запланировали.

MCN Telecom первым на российском телеком-рынке внедрил подход к ценообразованию TRUE COST ("истинная стоимость"), устанавливающий простые и взаимовыгодные отношения между абонентом и оператором. Такой подход сегодня популярен в ресторанном бизнесе: посетитель платит "за вход", при этом все блюда и напитки продаются по их себестоимости.

Себестоимость звонка на сеть любого оператора связи практически одинакова для всех их, так как цены операторов, занимающих существенное положение на рынках России и за рубежом, как правило, подлежат регулированию. Такой подход приводит к тому, что мы, как оператор, заинтересованы в постоянном снижении стоимости звонков, потому что наши доходы от снижения цен на звонки не будут уменьшаться, но наши цены будут становиться более привлекательными.

В тарифе, который так и называется TRUE COST, в стоимость услуг включена себестоимость и налоги, а в небольшую абонентскую плату – вознаграждение оператора. Другой из наших основных тарифов – FIX PRICE – вообще не имеет "абонентки" и предполагает оплату услуг только по факту потребления, при этом с посекундной тарификацией.

С марта международные звонки с мобильного по себестоимости стали доступны не только на тарифе TRUE COST, но и на всех других публичных тарифах для частных лиц (при условии, что абонент совершает звонок из домашнего региона). Цена их, начиная с 17 коп. за минуту разговора, варьируется в зависимости от того, в какую страну и на номер какого оператора звонит абонент.

### Каковы планы дальнейшего развития сети MVNO?

На сегодняшний момент нашей виртуальной сетью охвачены Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Ленинградская область, Барнаул и Алтайский край, Воронеж и Воронежская область, Волгоград и Волгоградская область, Брянск и Брянская область, Екатеринбург и Свердловская область, Ижевск и Республика Удмуртия, Казань и Республика Татарстан, Калуга и Калужская область, Калининград и Калининградская область, Кемерово и Кемеровская область, Киров и Кировская область, Краснодар и Краснодарский край, Красноярск и Красноярский край, Новосибирск и Новосибирская область, Омск и Омская область, Орел и Орловская область, Оренбург и Оренбургская область, Пермь и Пермский край, Ростов-на-Дону и Ростовская область, Саратов и Саратовская область, Самара и Самарская область, Томск и Томская область, Челябинск и Челябинская область.

По плану до конца третьего квартала текущего года запуск услуг мобильной связи ожидается еще в 11 субъектах Российской Федерации. А к началу следующего года наша компания надеется сделать домашними все регионы, где к тому времени будут развернуты базовые станции Tele2.

### Какие преимущества получают бизнес-клиенты, выбирая вашу компанию в качестве поставщика услуг мобильной связи?

MCN Telecom изначально развивался как бизнес-оператор. Наши клиенты наряду с многочисленными продвинутыми бизнес-решениями (Виртуальная АТС, Голосовые роботы, SIP-транк, Чат-боты, Call-tracking и пр.) разработки наших программистов

теперь из "одного окна" могут получить и мобильную связь, что является большим удобством.

### Большая часть ваших клиентов B2B пользуется услугой "Виртуальная АТС". Каковы главные преимущества данного решения MCN Telecom?

Действительно, более 95% наших клиентов пользуются Виртуальной АТС, являющейся постоянно совершенствующейся разработкой наших программистов. Конкуренция на рынке ВАТС в России весьма жесткая. Как показали результаты исследования консалтингового агентства "ТМТ Консалтинг", MCN Telecom удалось по итогам 2020 года сохранить свою долю на этом рынке.

Отмечу, что мы один из очень малого числа альтернативных операторов, имеющих столь широкое географическое присутствие в регионах нашей страны. Сегодня у MCN Telecom есть местные узлы в 65 субъектах Федерации. До конца текущего года планируем запустить их также в Великом Новгороде и Йошкар-Оле (Республика Марий Эл).

Нашу компанию на рынке услуг ВАТС выделяет также использование бизнес-модели "фри-миум" – когда базовый функционал предоставляется бесплатно, а оплата взимается за дополнительные функции. Например, тариф для Виртуальной АТС "Бесплатный старт" для пяти абонентов предлагается с абонентской платой 0 руб. в месяц, а за дополнительные услуги, такие как "Запись разговоров", "Факс", "Робот-контролер" и пр., взимается ежемесячная оплата.

### Спасибо за интересную беседу.

С Александром Мельниковым разговаривал Сергей Попов.