

"АСТРАН": РЕШЕНИЕ MVNO для цифровой экосистемы будущего

С.Портной, д.т.н., генеральный директор ООО "АСТРАН" /
sp@astran.ru,

О.Владимирская, операционный директор ООО "АСТРАН" /
ov@astran.ru

DOI: 10.22184/2070-8963.2022.104.4.28.32

Представлены решения IT-платформы "АСТРАН" для укрепления цифровой экосистемы компаний различных отраслей путем запуска MVNO.

MVNO – ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ЦИФРОВОЙ ЭКОСИСТЕМЫ

Цифровая трансформация в настоящее время является неотъемлемой составляющей стратегий развития передовых компаний России и всего мира. Они выстраивают цифровые экосистемы, позволяющие агрегировать вокруг себя игроков из разных сегментов рынка, предлагающих широкий набор услуг и товаров. Одним из важных элементов цифровой экосистемы сегодня стали виртуальные операторы мобильной связи (MVNO, Mobile Virtual Network Operator).

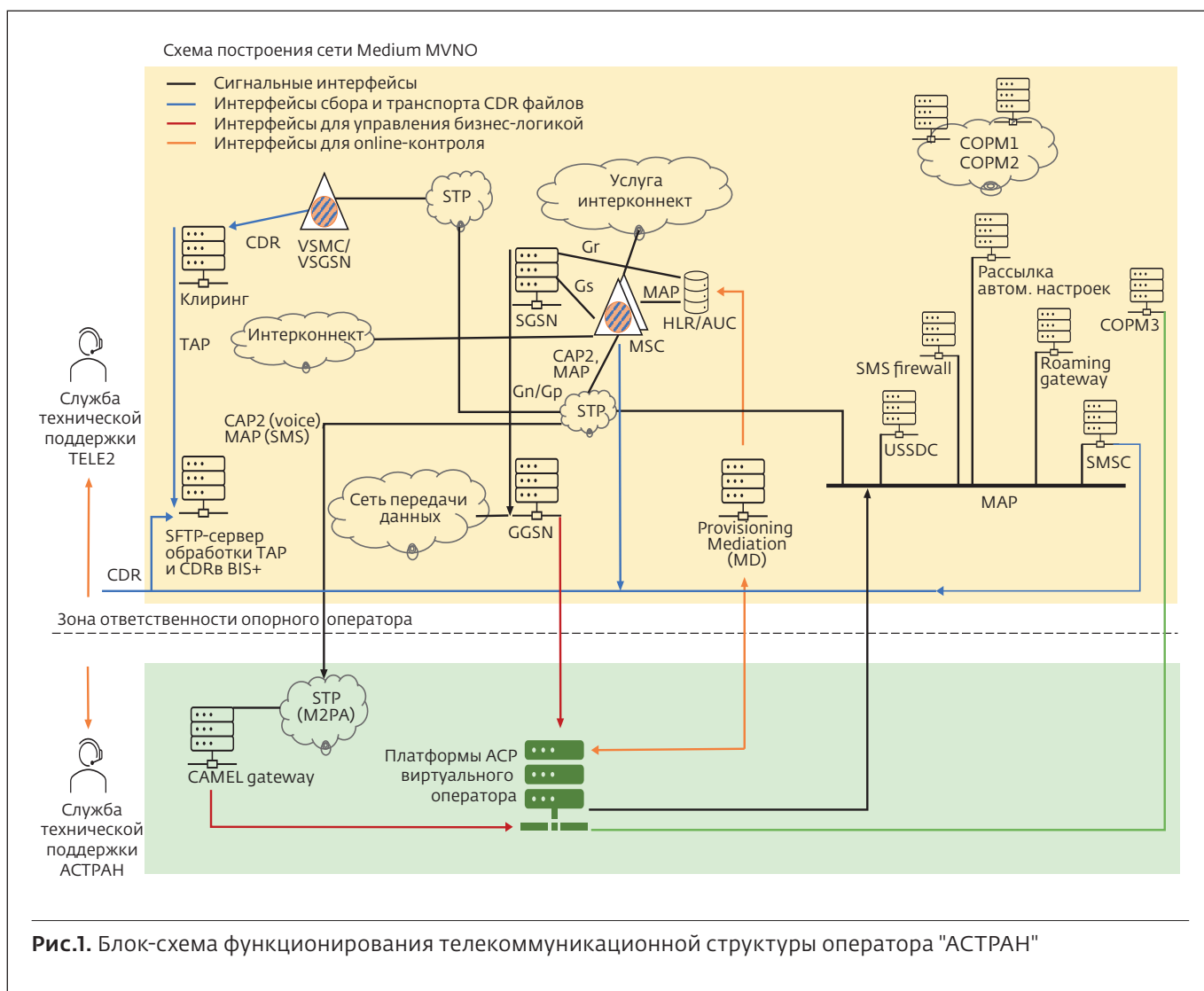
Интерес к данному направлению телекоммуникационного бизнеса возрос за последние годы в России многократно. При этом перспективы дальнейшего развития его весьма многообещающи: сегодня на абонентов MVNO в нашей стране приходится лишь 4% всех пользователей сотовой связи, тогда как для стран ЕС их доля составляет в среднем 12%, а в Германии достигла 37%.

Один из наиболее перспективных инновационных российских виртуальных мобильных операторов создан компанией "АСТРАН", имеющей лицензию № 181469 от 9 июня 2018 года

на оказание услуг подвижной радиотелефонной связи, выданную Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. В качестве опорного оператора (владельца радиочастотного ресурса) выступает Tele2, упомянутой выше лицензией предусмотрено также присоединение к сети МТС, которая сегодня охватывает все субъекты Федерации (за исключением Республики Крым и Севастополя).

MVNO компании "АСТРАН" относится по международной классификации к типу виртуальных операторов с расширенным функционалом – модель Medium MVNO. Такие MVNO имеют сетевую реализацию, работающую практически по тем же технологиям, что и оператор мобильной связи, за исключением наличия собственной радиосети (базовых станций). В зону ответственности виртуального оператора выносятся ключевая часть сети – абонентский биллинг. Остальные элементы ядра сети при этом находятся у опорного оператора и эксплуатируются его силами.

При создании оператора "АСТРАН" применена схема конфигурации сети, при которой достигаются оптимальные параметры инвестиций



в проект. Одновременно реализуется максимальная гибкость в возможностях создания мобильного продукта как с точки зрения функциональности, так и скорости доставки на рынок. Блок-схема функционирования телекоммуникационной структуры оператора "АСТРАН" показана на рис.1.

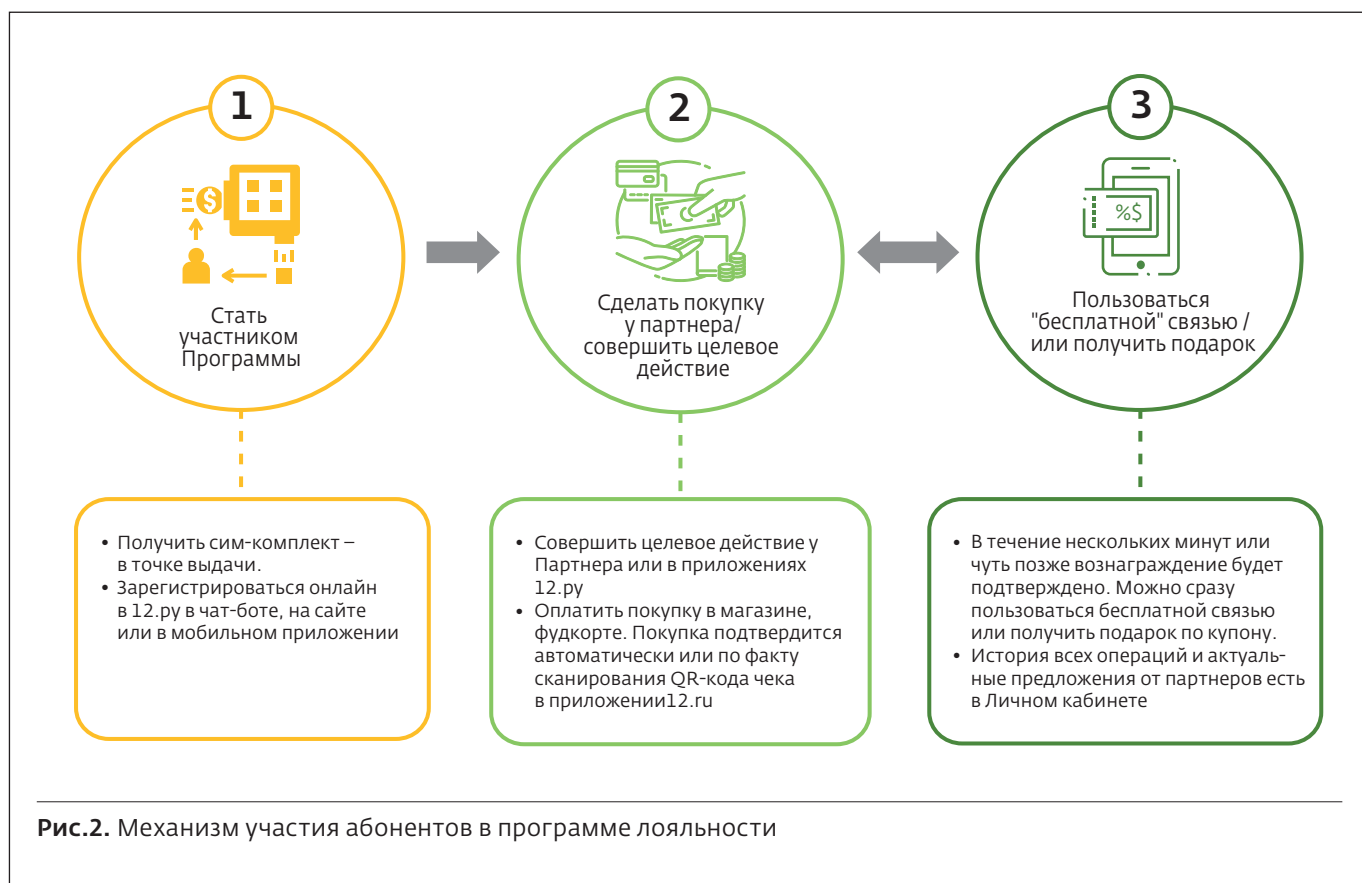
Следует иметь в виду, что ценность мобильного оператора в цифровой экосистеме состоит не только в сборе ценных данных об абонентах, но и в существенной экономии на коммуникациях с клиентами, что значительно расширяет возможности развития.

"АСТРАН" – это продвинутая IT-платформа, позволяющая подключать различных розничных партнеров, поддерживать широкий набор маркетинговых инструментов управления покупательским поведением и персонализированных

коммуникаций с участниками, а также формировать разностороннюю аналитику. К технологическим преимуществам компании относятся:

- уникальное коробочное решение для партнеров: брендированные SIM-карты, индивидуальные тарифы, название сети;
- возможность подключить программу лояльности: монетизация услуг связи за счет кешбеков и бонусов;
- безопасная связь, сертифицированное шифрование мобильного трафика: оператор защищает транзакции со смартфона гарантированным каналом связи;
- выделенная номерная емкость, "красивые" телефонные номера.

Механизм участия абонентов в программе представлен на рис.2. Новый пользователь получает SIM-карту, регистрируется через



чат-бот, на сайте или в мобильном приложении. Совершив целевое действие (покупку) у партнера, которое подтвердится автоматически или по факту сканирования QR-кода чека в приложении, он в течение нескольких минут или чуть позже получает подтверждение вознаграждения. Теперь абонент может воспользоваться бесплатной связью или вознаграждением по купону.

Партнеры оператора связи (например, производитель или ритейлер) участвуют в формате купонной механики. Они получают уникальную возможность гибкой настройки параметров вознаграждения покупателей:

- за определенные SKU;
- за определенные количества;
- только в конкретных торговых точках;
- в точно ограниченный период;
- за пользовательский контент (UGC);
- за интерактив и т.п.

MVNO для успешного банка

Банковские проекты сегодня являются главным драйвером роста российского рынка MVNO. И это не случайно. В последние годы собственными виртуальными мобильными операторами

обзавелся целый ряд ведущих банковских структур. Такие операторы, как "Тинькофф Мобайл", "СберМобайл", "ВТБ Мобайл", "Газпромбанк Мобайл", удачно дополнили экосистемы соответствующих банков. Например, сотовый телекоммуникационный бизнес "Сбера" – "СберМобайл", стартовавший в нескольких пилотных регионах России в сентябре 2018 года, вышел на прибыльность уже в 2021 году: согласно опубликованному в марте 2022-го отчету ПАО "Сбербанк России" чистая прибыль составила 110 млн руб. при выручке в 2,51 млрд руб.

Упомянем только некоторые преимущества, которые наличие MVNO дает банку:

- привлечение новых клиентов, в том числе из социально незащищенных групп (за счет предоставления таким гражданам недорогих тарифных предложений);
- повышение лояльности существующих клиентов;
- экономия на оповещениях клиентов;
- диверсификация доходов (плата за услуги связи, кешбек за продвижение товаров и услуг партнеров, монетизация абонентской базы за счет маркетинговых акций партнеров и др.);

- повышение эффективности экосистемы (геоданные, информация о связном трафике клиентов, их абонентских устройствах);
- упрощение введения инноваций (обслуживание через чат-боты, программы лояльности, ко-бренд-проекты, биометрическая идентификация, дистанционная авторизация клиентов);
- простое внедрение связи M2M (Machine-to-Machine): SIM-карты для банкоматов и кассовых терминалов, в том числе для обеспечения резервного канала, сигнализация и датчики и др.

Оператор "АСТРАН" предлагает банкам законченное "коробочное" решение, которое настраивается под специфические запросы и новые механизмы монетизации абонентской базы. В основе предлагаемой инновационной бизнес-модели лежит монетизация абонентской базы за счет маркетинговых акций партнеров. Такой подход позволяет компенсировать затраты на связь, за счет чего предложить клиентам очень привлекательные тарифы (в крайнем сценарии предложить бесплатную связь), что дает возможность выйти на рынок с выгодным предложением и нарастить/реактивировать клиентскую базу.

Запуск виртуального оператора в партнерстве с профессионалами "АСТРАН" в области связи, маркетинга, систем лояльности дает следующие преимущества:

- для старта проекта не нужно набирать собственную команду, в том числе дорогостоящих IT-специалистов;
- резко снижаются затраты на запуск проекта, поскольку "АСТРАН" предлагает готовое работающее решение;
- время на запуск не превышает трех месяцев, тогда как старт "с нуля" займет от полутора до 1,5 лет;
- монетизация абонентской базы осуществляется по перспективной модели платформы лояльности с распределением доходов между банком и оператором;
- обслуживание на уровне второй линии берет на себя колл-центр "АСТРАН";
- выбор партнера в лице "АСТРАН" убирает риски по превышению сроков и бюджета проекта за счет высокой степени готовности последнего и богатой отраслевой экспертизы.

Для оценки перспективности проекта мы предлагаем банкам проведение малозатратного

пилотного проекта продолжительностью от 8 до 12 месяцев. Ключевое предложение проекта абонентам: бюджетный тариф, а также возможность получения услуг мобильной связи бесплатно.

В процессе пилотирования предлагается проверить на практике следующие бизнес-возможности:

- снижение стоимости услуг связи для абонента (в том числе бесплатно) за счет участия в маркетинговых акциях (кешбэк, исследование, реклама);
- обогащение дата-сета банка операторскими данными;
- наращивание клиентской базы банка за счет привлекательных востребованных услуг и упрощенных способов идентификации;
- предложение выгодных условий для социально значимых групп населения;
- расширение линейки продуктов, предлагаемых банком через мобильное приложение, в том числе оплата по QR-коду как альтернатива классическому эквайрингу;
- вовлекающие механики лояльности.

Для осуществления пилотного проекта привлекается ограниченная группа абонентов. Предлагается такой алгоритм пилотного проекта:

- абонент подключает базовый пакет связи (например, за 99 руб./мес.), включающий 100 мин + 100 СМС + и 10 ГБ. По мере необходимости его можно расширить, добавив необходимый объем трафика: 1 ГБ – за 35 руб., 30 мин – за 30 руб., 20 СМС – за 5 руб.;
- баланс счета и все операции доступны в приложении и личном кабинете. Есть возможность подключить SOS-пакет, который не оставит абонента без связи;
- часть или полная стоимость пакета могут быть дотированы за счет участия абонента в маркетинговых программах. В рамках программы предлагается широкий набор действий, за которые начисляются вознаграждения разной ценности. Вознаграждения начисляются в баллах и доступны для списания на связь в пропорции, например, 1 балл = 1 руб. Абонент имеет возможность выбрать удобный для себя формат участия: по интенсивности, размеру вознаграждения, бренду и др.

Таким образом, оплатить связь можно деньгами и/или бонусами, полученными за целевые действия.

В результате мы имеем три пользовательских сценария:

- сценарий 1 "Базовый": абонент не совершает целевых действий в течение месяца, получает услуги связи по полному тарифу за деньги;
- сценарий 2 "Light": изредка абонент совершает несколько действий. Полученного вознаграждения достаточно для частичного снижения цены за дополнительную связь;
- сценарий 3 "Active": абонент регулярно совершает действия, вознаграждения за которые в сумме позволяют ему сделать дополнительную связь полностью бесплатной.

ПАРТНЕРСТВО С РОЗНИЧНЫМИ КОМПАНИЯМИ

Распространение бренда ритейлера на оператора мобильной связи – это гарантия постоянного участия компании в жизни покупателя. Не случайно своими MVNO давно обзавелись многие зарубежные розничные сети, например, Tesco. В начале 2022 года о планах создания виртуального мобильного оператора сообщил один из ведущих ритейлеров России "Магнит".

Подключаясь к IT-платформе "АСТРАН", компания получает:

- брендированные SIM-карты в соответствии с бренд-буком;
- брендированный личный кабинет для управления услугами связи;
- брендированный оператор, то есть на мобильном устройстве клиента на месте имени оператора связи будет написано название бренда ритейлера;
- свежие механики привлечения партнерского трафика.

MVNO для сообществ по интересам

Брендированные услуги связи (SIM-карта, название оператора, название сети) – это эмоциональный и технологичный якорь для любого сообщества, например для спортивного бренда или для студентов вуза. MVNO обеспечивает экономный канал коммуникации с сообществом вовлеченных людей и их семей, позволяет привлекать и удерживать новую аудиторию за счет удобных инструментов участия, а также "тематических событий и выгод" вместе с партнерами-спонсорами.

Разработанные в "АСТРАН" digital-механизмы предоставляют сообществам, в том числе спортивным клубам, возможность целевым образом вознаграждать своих болельщиков за определенные "коммерческие" действия в офлайне и онлайн: покупку товаров и услуг, участие в клубных акциях/активностях, прохождение опросов и т.п.

Добавим, что собственный MVNO позволяет предоставить выгодные корпоративные тарифы на связь менеджменту и персоналу администрации сообществ (например, спортклубов).

ПАРТНЕРСТВО С КРУПНЫМИ КОМПАНИЯМИ

Собственный мобильный оператор для крупной компании – прекрасный инструмент повышения лояльности и вовлеченности сотрудников. На базе процессинга программы лояльности можно настроить и внутренние корпоративные показатели, предложения для сотрудников, wellness-программы и другие современные методики управления человеческими ресурсами. Одновременно корпоративная связь с собственным оператором может помочь и в настройках дополнительного корпоративного контроля и безопасности. Например, с помощью сбора геоданных и данных об активности абонента можно уточнять выполнение соответствующих КПЭ.

MVNO для M2M-платформы

Широкое развитие Интернета вещей позволяет интегрировать решения IoT в сети MVNO.

Не секрет, что цена трафика у MVNO по определению не может быть ниже, чем у базового оператора. Однако применительно к услугам M2M эта разница существенно нивелируется, поскольку мы имеем дело с пакетами маленького размера. Цена данной услуги слабо зависит от стоимости трафика и на порядки превышает ее ("мегабайт за 1 руб., а не гигабайт за 10 руб.").

MVNO для операторов фиксированных сетей ШПД

Сегодня операторы ШПД среднего размера работают в острой конкуренции с федеральными телеком-операторами. В такой рыночной ситуации для первых будет очень полезным инструментом возможность обогатить свои услуги за счет добавления мобильной связи. Партнерство с MVNO "АСТРАН" предоставляет возможность гибкого подхода к формированию привлекательных конвергентных тарифов, удачно сочетать ШПД, IPTV, мобильную связь. ■

XXVII МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ВЫСТАВКА

СУРГУТ. НЕФТЬ И ГАЗ 2022

Организатор:

• ЮГОРСКИЕ КОНТРАКТЫ •
Окружной выставочный центр

MEMBER
OF THE RUSSIAN
UNION OF EXHIBITIONS
AND FAIRS



ЧЛЕН
РОССИЙСКОГО
СОЮЗА ВЫСТАВОК
И БИРЖ



Техническая поддержка:

EXPROTECH

XXVII INTERNATIONAL SPECIALIZED
TECHNOLOGICAL EXHIBITION

SURGUT. OIL & GAS 2022

26-28 СЕНТЯБРЯ 2022



г. Сургут,
СОК «Энергетик»
ул. Энергетиков, 47

📞 +7 (3462) 94-34-54

✉ sales@yugcont.ru

💻 www.sngexpo.ru

📌 vk.com/sngexpo

📍 t.me/sngexpo

#приёмзаявок #СНГ #СургутНефтьиГаз2022 #выставка
#ЮГРА #Сургут #sngexpo #Сургутнефтьгаз #Exprotech
#2022 #четвертьвекавместе #ЮК #ЮгорскиеКонтракты