



Как я стал провайдером*

* без лицензии

ИНДЕКС НАГ



Основа исследования

Метод получения: стихийный интернет-опрос

Дата проведения: с 10.12.2013 по 31.01.2014

Всего получено: 2107 анкеты

Признанных: 2055 ($\approx 2,5\%$ фальсификаций)

Генеральная совокупность: 60 миллионов пользователей Интернет в РФ

Доверительная вероятность: 95%

Доверительный интервал: $\pm 2,16\%$

(для дуальных ответов “да/нет”)

ИНДЕКС НАГ-2014

ТТК Взгляни на мир
под другим углом

УСИНСК  **Сеть**
телекоммуникационная компания

 **IRKNET**

 интернет для всех
марк

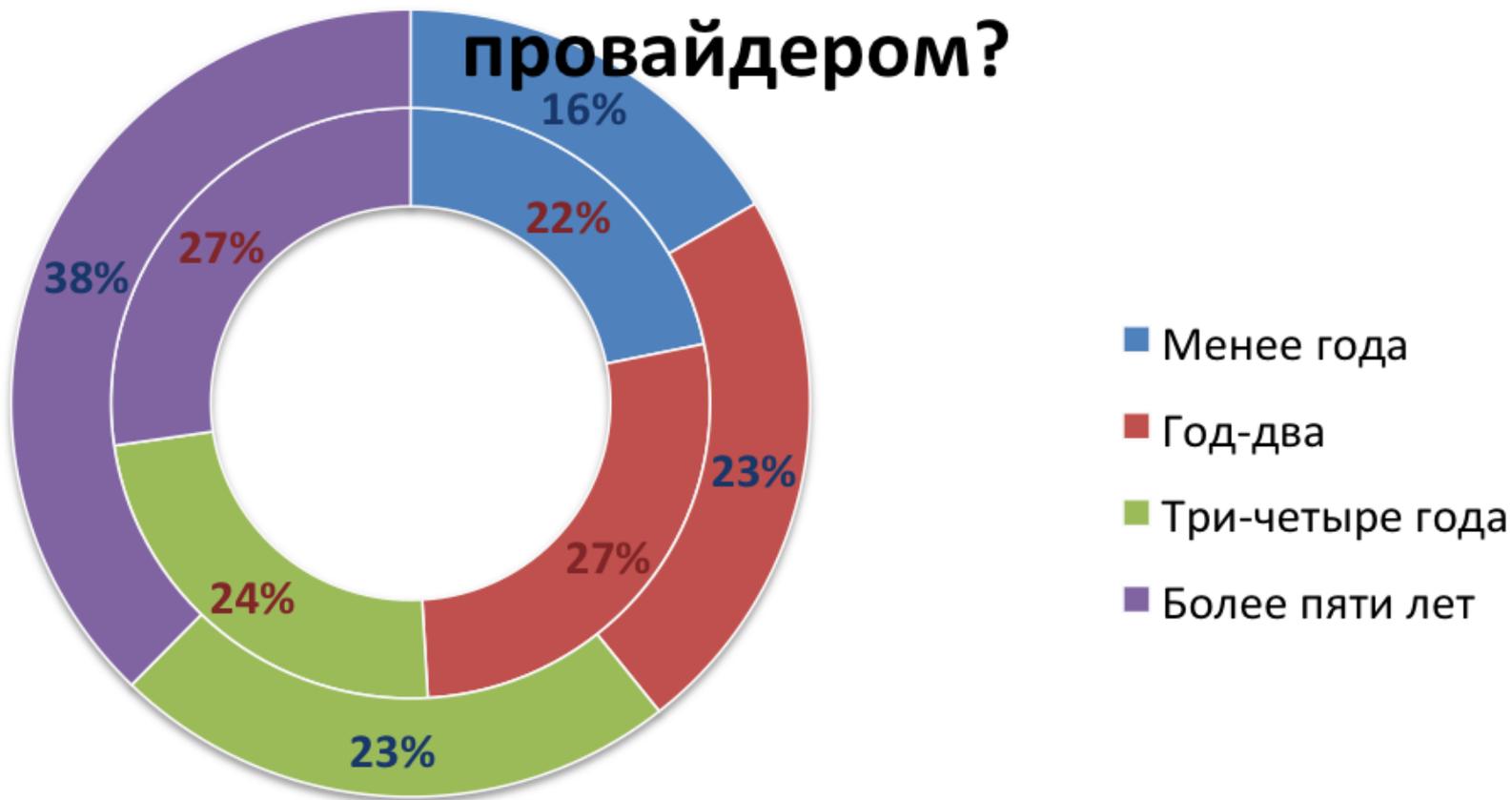
ИНФОЛИНК 
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННАЯ СЕТЬ

**COMING
SOON**



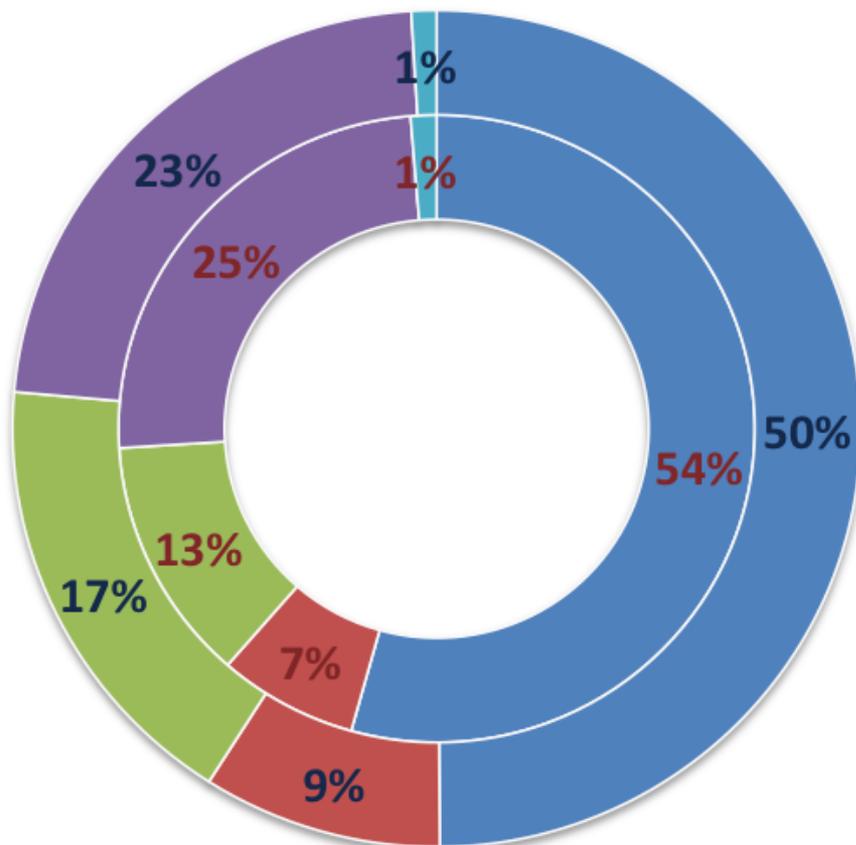
Но есть некоторые выводы

Как долго вы пользуетесь одним провайдером?



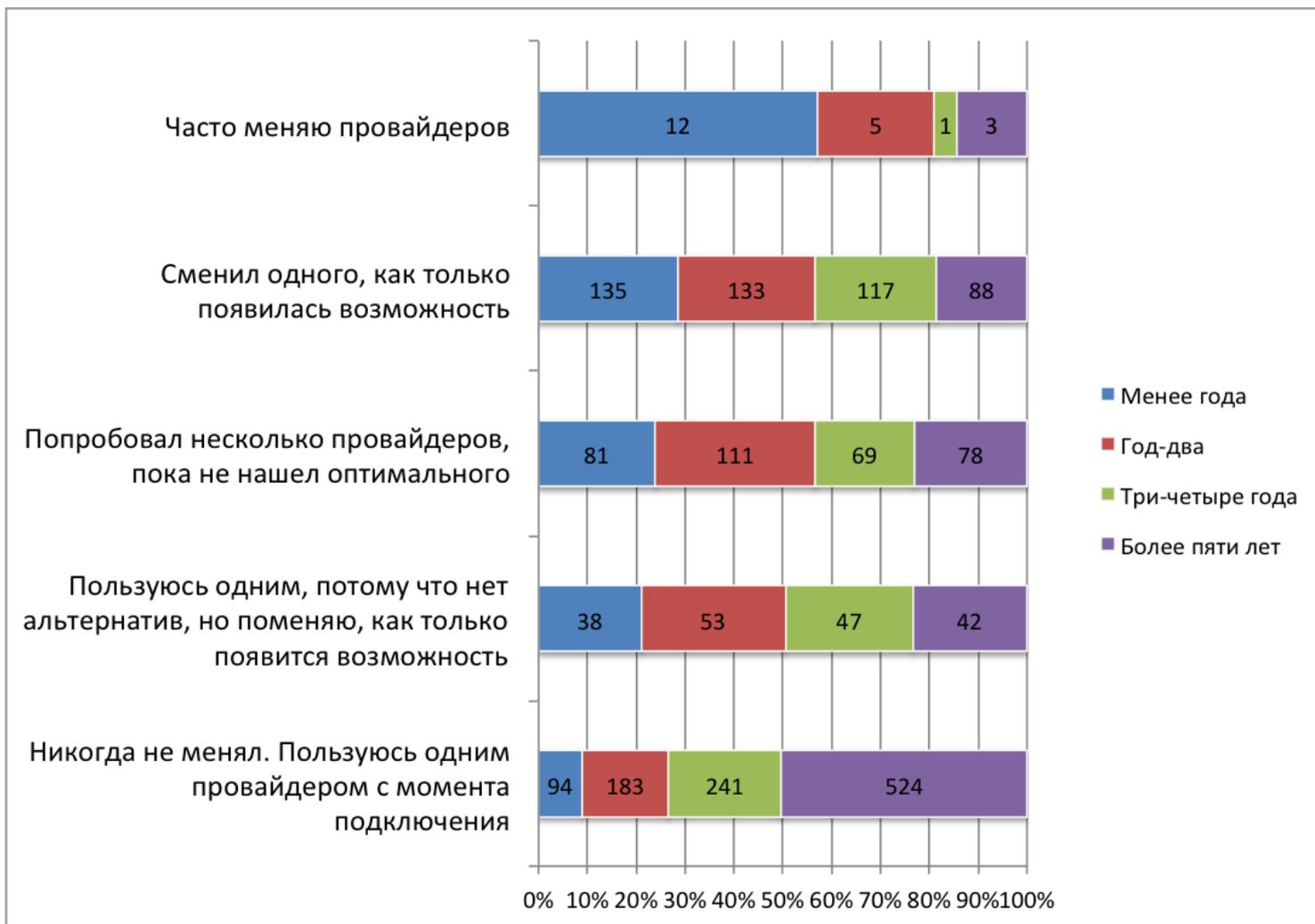
“Бегунков” не так уж и много

Меняли ли вы провайдера?

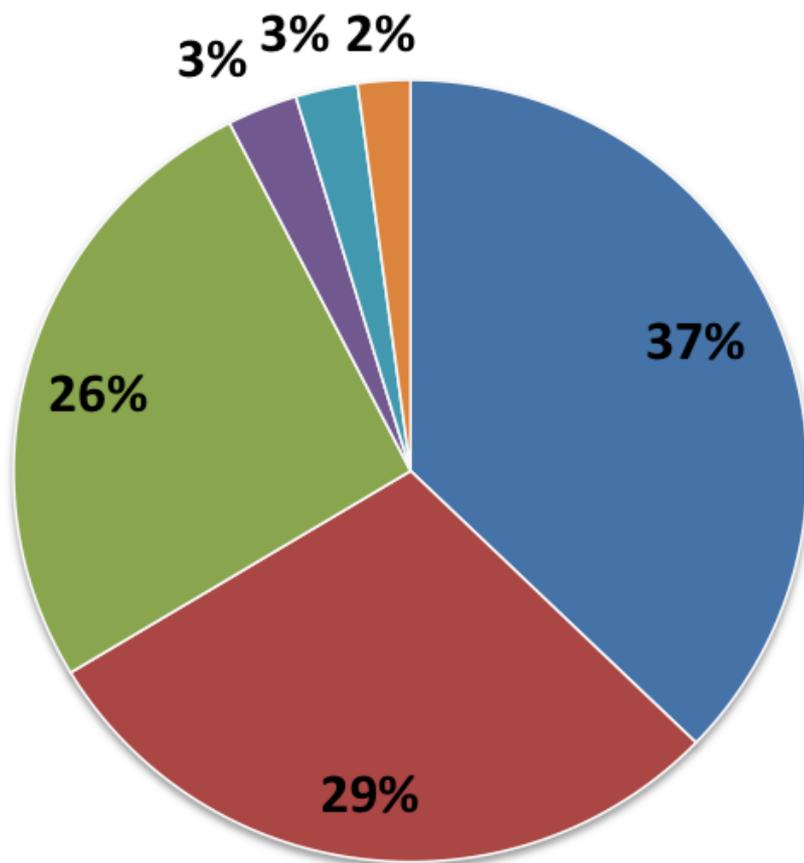


- Никогда не менял. Пользуюсь одним провайдером с момента подключения
- Пользуюсь одним, потому что нет альтернатив, но поменяю, как только появится возможность
- Попробовал несколько провайдеров, пока не нашел оптимального
- Сменил одного, как только появилась возможность
- Часто меняю провайдеров

Пример релевантности опроса

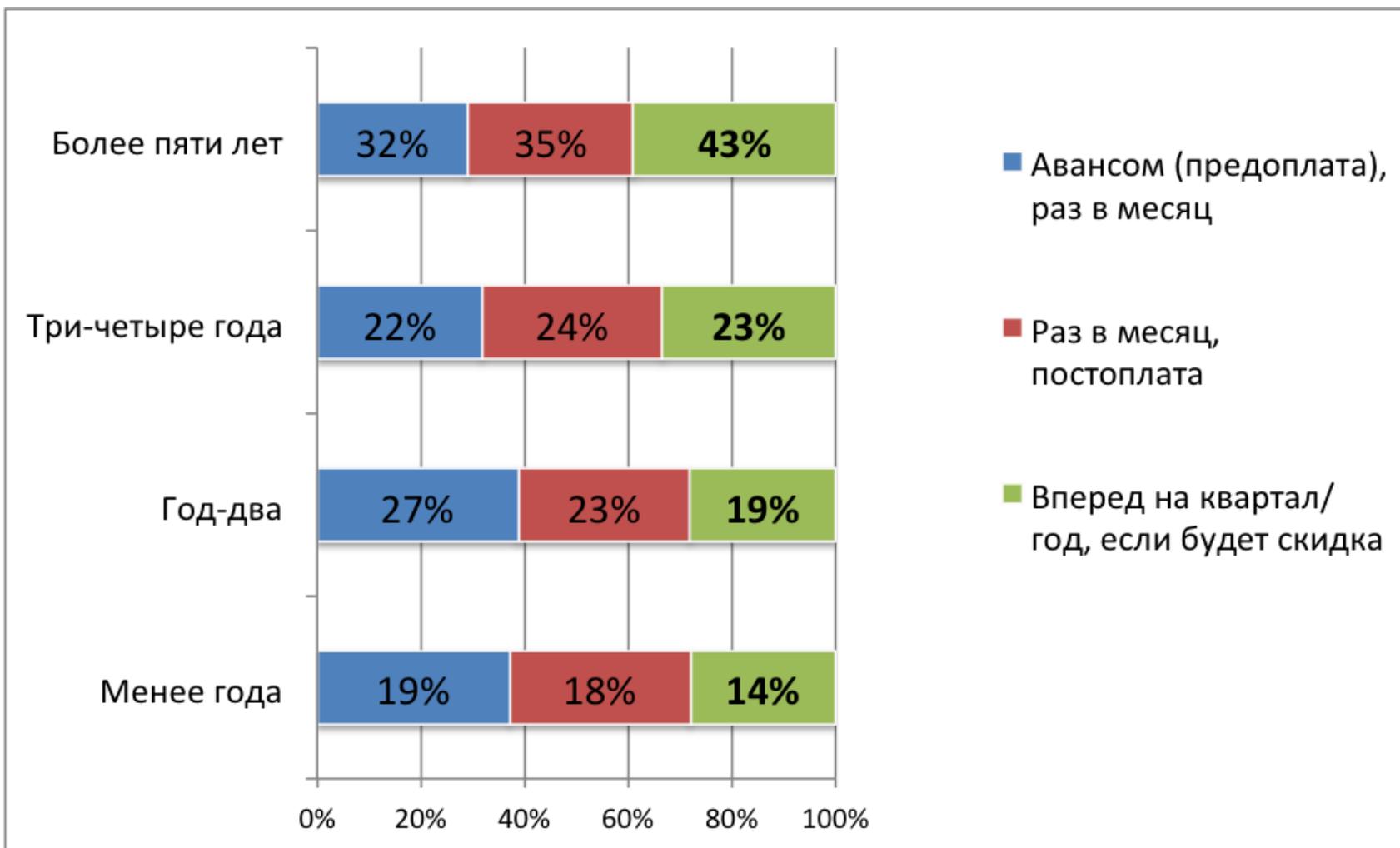


Предпочтение оплаты услуг

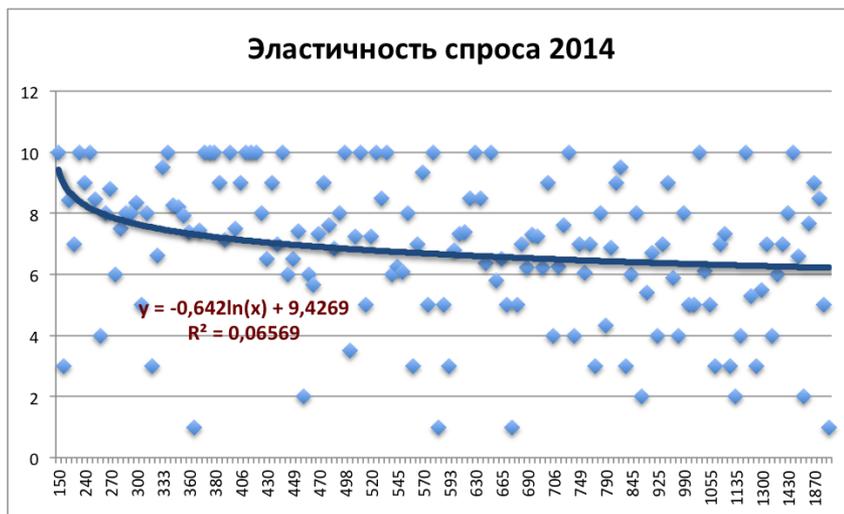


- Авансом (предоплата), раз в месяц
- Раз в месяц, постоплата
- Вперед на квартал/год, если будет скидка
- Повременная постоплата
- Постоплата по объему потребленных услуг
- Особое мнение

Как повысить лояльность “старых” абонентов



Эластичность спроса



На самом деле, спрос малоэластичен:

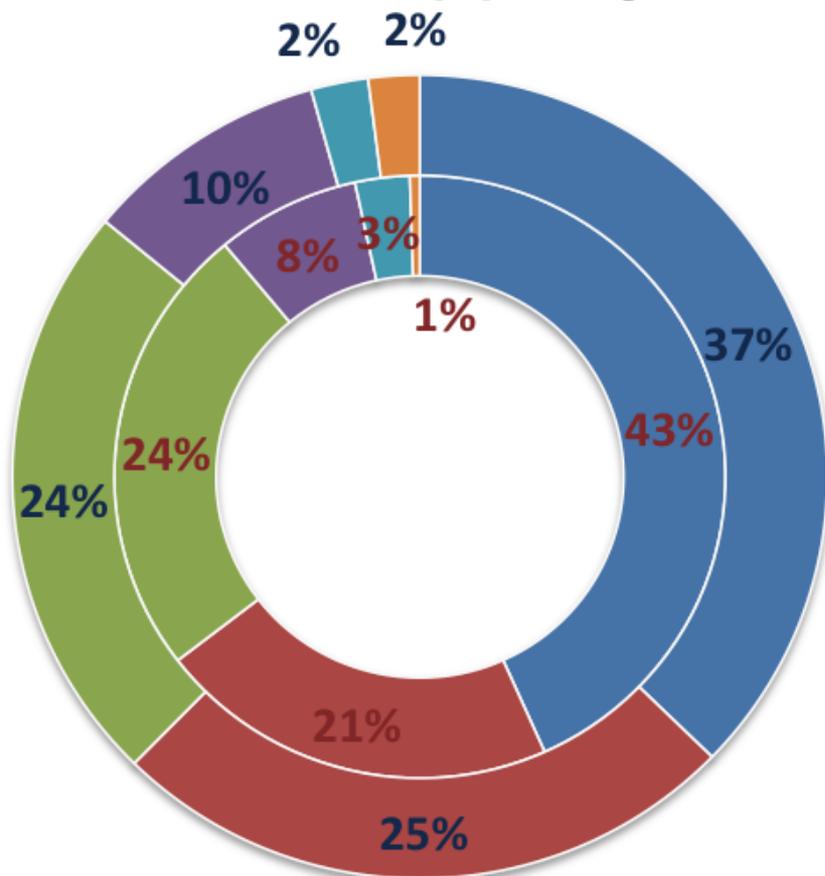
объём спроса изменяется на меньший процент, чем цена (товары повседневного спроса, товар не имеет замены).

при увеличении цены на 10% спрос снизится на 0,1%

оптимальная конкурентная цена сегодня **650 рублей**

А может раздавать бесплатно?

Доступ за рекламу



- Нет. Я буду оплачивать доступ
- Только если я не оплатил услуги
- Публичный Wi-Fi
- Не менее 1 Мб/сек, раз в полчаса
- Это хорошая идея
- Особое мнение

Так как же я стал провайдером*

Идеальный оператор это как хороший официант - появляется в нужном месте, в нужное время и оплачивается чаевыми



* без лицензии

Wi-Fi



MSP

**Managed service provider, a
business model for providing
information-technology
services**

**а если проще:
провайдер (телеком)
сервисов**

Wi-Fi

1. Лицензии нет. Я покупаю связность у операторов
2. Доступ бесплатен для потребителей
3. Оборудование свое
4. Покрытие в местах, где есть потребители
(ТРЦ, кинотеатры, кафе/рестораны, автомойки/сервисы)



Вот такой трафик

Статистика

Период: —

[Сегодня](#)
[Вчера](#)
[7 дней](#)
[30 дней](#)
[90 дней](#)
[365 дней](#)

[Показать](#)

Сортировать по: [Дням](#) | [Неделям](#) | [Месяцам](#)



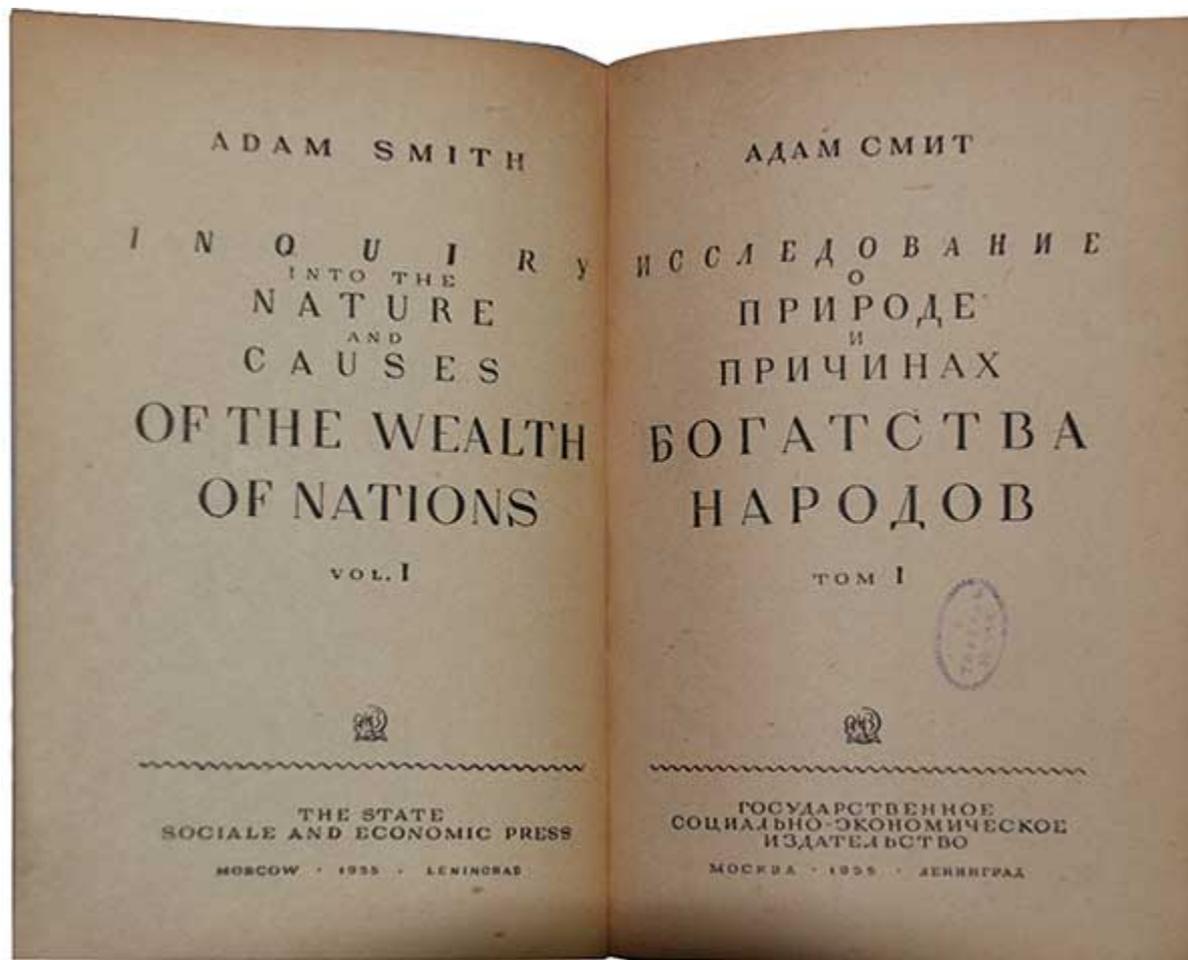
А монетизация от реклами



Вот такое оборудование



Потому что покупать нужно
дешевле, а продавать дороже



Как это работает



OSS/BSS

OSS	BSS
Оборудование дешевое, сеть простая	Удовлетворить потребителей
“Чтоб не воровали”	Удовлетворить КЛИЕНТОВ
Мониторинг из одной точки	Статистика до мас- адреса
Управление удаленное	Разные сценарии
White Box	Многоуровневый доступ

Разные бизнес-метрики

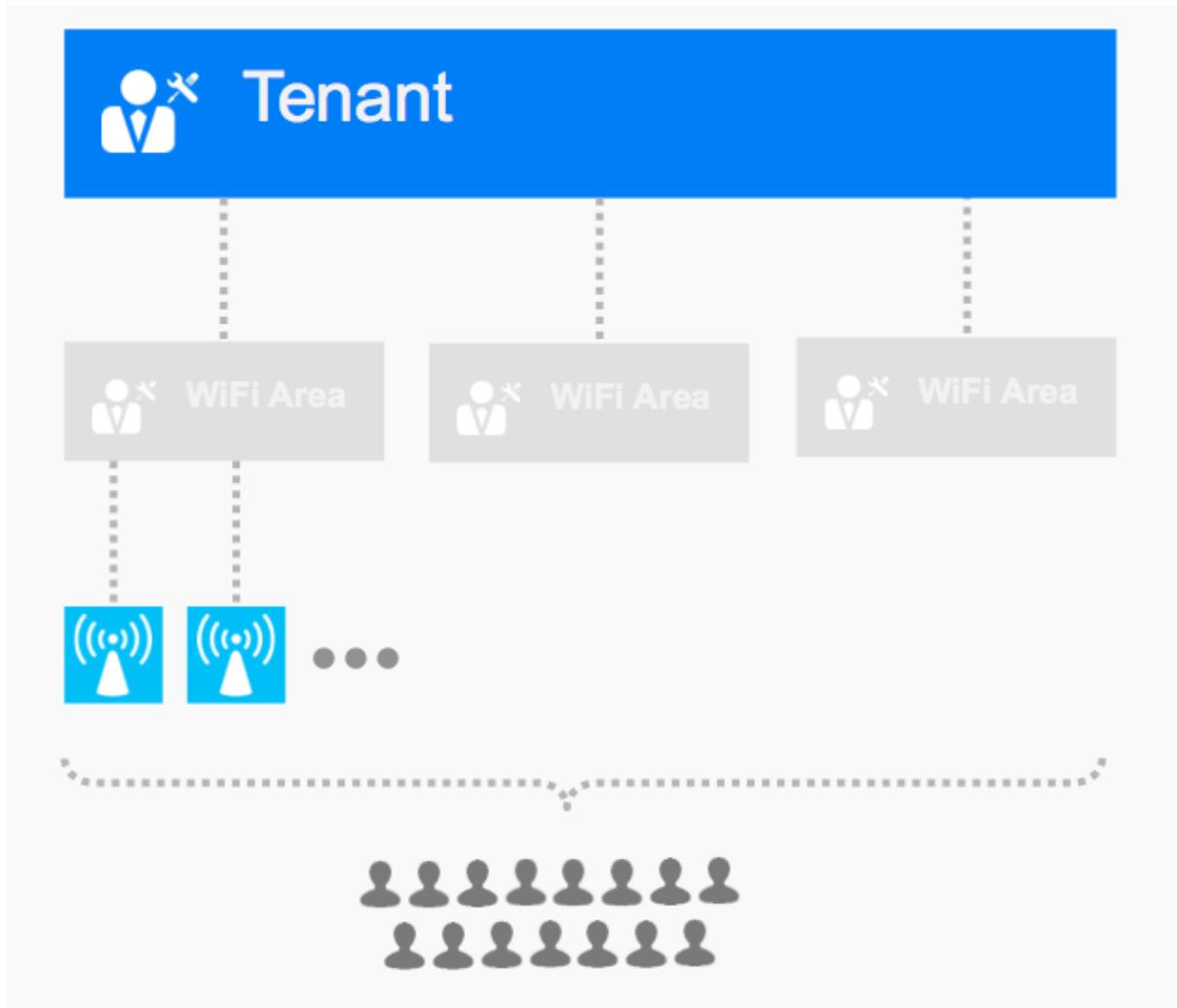
Телеком	Медиа
ARPU	CPC (cost per click)
Количество абонентов	Количество посетителей
<< Затраты в OSS	<< Затраты в BSS

Решение



**Russian Federation
C4W Partner**

Cloud4W

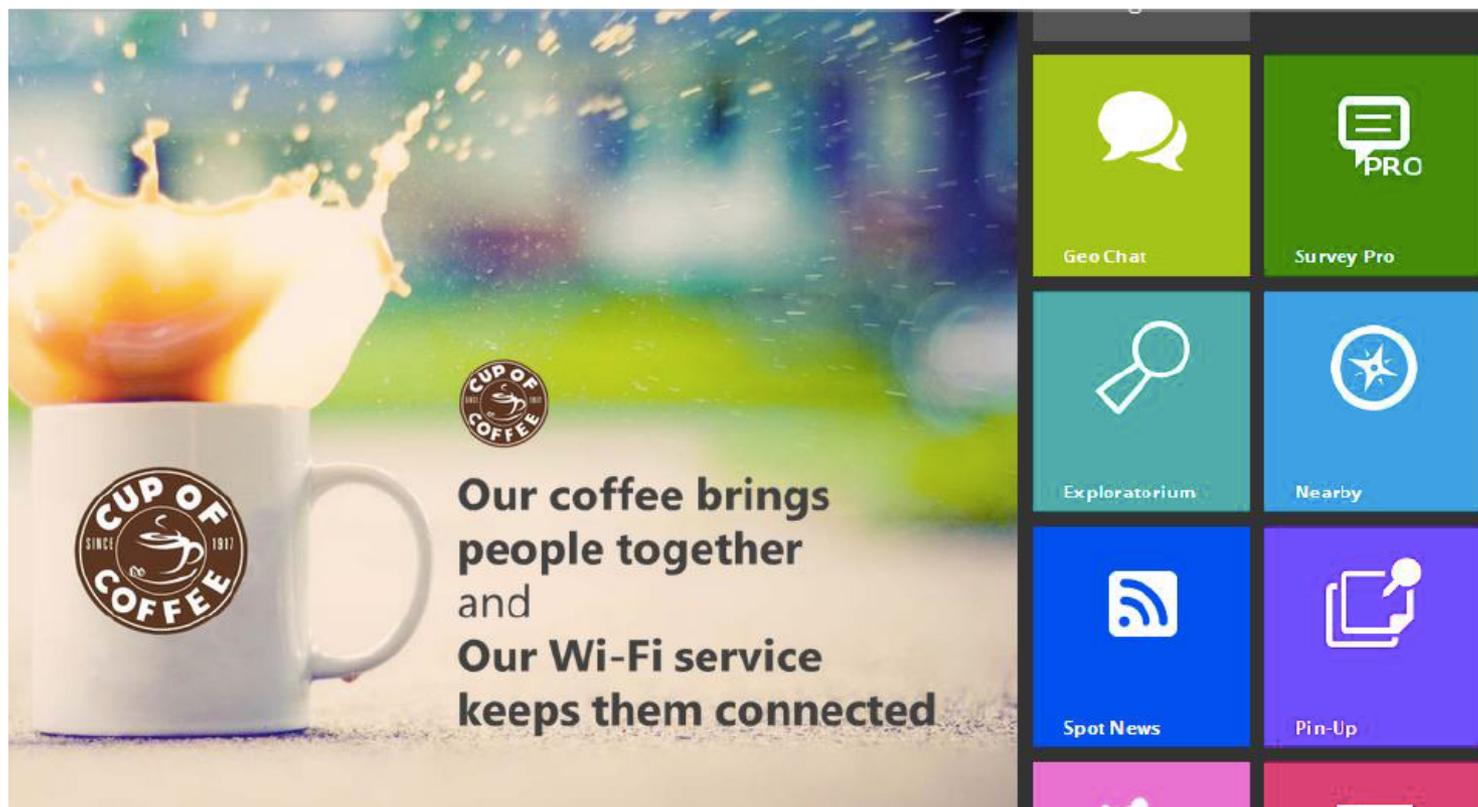


Cloud4W

	Главная сеть	Магазины
	Survey Pro ✓	
	Advertising Pro ✓	
	Instant Win ✓	
	Net Coupons ✓	✓
	External Link ✓	
	Analytics ✓	
	Social Marketing ✓	✓
	Email Marketing ✓	



Привлекательный Splash Portal



Cloud4W



REFERENCE POINT



Analytics

Hotspot service & presence-driven analytics



Варианты сотрудничества

1. Покупаю ваши услуги - строю сети
2. Продаю BAM систему (скидки ;)
3. Партнерство: “ваши OSS / наши BSS
а доходы пополам”





**KEEP
CALM
AND**

**Monetize
Wifi**



REFERENCE POINT

**Климарёв Михаил
+7 922 181 44 66
klimarev@gmail.com**