



МТС

Инициативы МТС по развитию рынка контента

Павел Ройтберг

Директор департамента по развитию
продуктов и услуг

МТС-Россия

- 2007 год – подведение итогов
- Новые инициативы МТС по развитию рынка
 - Развитие user-generated content
 - Развитие инновационных WAP-услуг
 - Развитие услуг на базе подписки
 - Развитие услуг на базе DSTK
 - Мобильная реклама
 - Внедрение 3G и новых контентных услуг
- Необходимые инициативы КП
- Дальнейшие шаги

Основные индикаторы

Рынок контента в 2007 г. вырастет на **36%**

Контентные услуги в МТС развиваются быстрее рынка: прогноз роста **54%**

Активности по развитию продуктов и услуг в 2007

Развитие услуги GOOD'OK

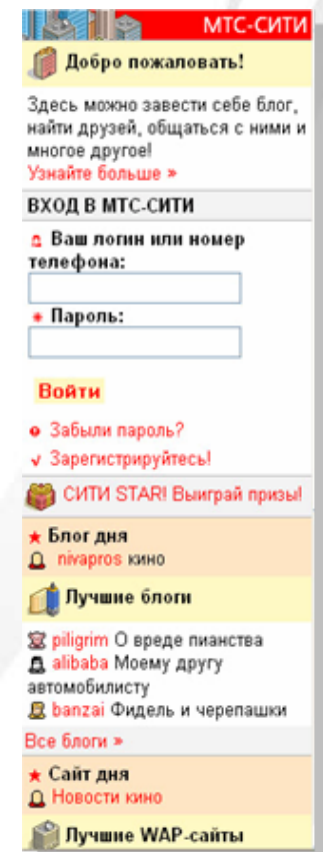
- GOOD'OK является одним из основных драйверов роста контента
- Абонентами услуги стали около 3 млн. чел.
- МТС составил самую большую коллекцию хитов: более 10 000
- Запущена партнерская программа GOOD'OK

Новые мобильные тренды: user-generated content

- ЖЖ: МТС и СУП представили WAP-версию блога №1 в России
- МТС-Сити: первый брендированный операторский проект по созданию WAP-сообщества. Абоненты МТС могут создавать свои сайты, обмениваться файлами, вести блог. Более 10 ГБ трафика за 1-й мес. Каждый 5-й посетитель регистрируется.

Лидерство по WAP-контенту

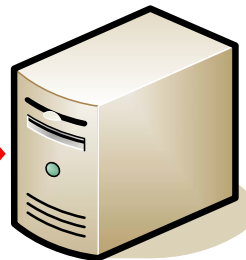
- WAP-портал МТС - №1 по revenue в России
- Ключевые сервисы: Игры, Видео, Живой звук



Пользовательский контент станет основной формой контента

Контент-провайдер

10 – 50 тыс. файлов
(картинки, музыка, игры)



YouTube, MySpace, Mamba, Fotofile

Десятки миллионов файлов
(видео, фото)

Предпосылки повторения успеха Интернет-сервисов UGC в мобильном формате

Нужно абоненту

Доступ к любимому сервису anywhere anytime

Выгодно провайдеру

Пользователи используют сервис чаще: больше аудитория, больше доходы

Выгодно оператору

Дополнительный GPRS-трафик
Доходы от премиум-услуг

Проблемы, сдерживающие развитие

- Ограниченная аудитория WAP-браузинга
- Незрелость рынка мобильной рекламы и отсутствие финансовой модели для разработчиков

Действия МТС

Разделение доходов от WAP-трафика

Действия провайдеров

Активное продвижение мобильных версий сервисов на своих сайтах

С 4Q 2007 МТС запускает бизнес-модель разделения с сервис-провайдерами доходов от трафика WAP-GPRS

Цели:

- Создать стимулы для развития инновационных WAP-услуг
- Создать дополнительные стимулы для абонентов к использованию WAP
- Увеличить доходы от WAP-GPRS трафика

Типы сервисов, по которым возможно разделение доходов от WAP:

- Информационные сайты (погода, бизнес, новости и т.д.)
- Многопользовательские игры
- Сообщества и user-generated content
- Сервисные сайты (энциклопедии, email)

Условия не применяются по следующим сервисам:

- Сервисы по продаже контента
- Бесплатное распространение контента, который продается всеми остальными КП
- Нелегальный контент



Мировой опыт реализации услуг подписки:



- Высокая эффективность бизнес-модели подписки с автоматическим продлением
- Высокие риски: негативное восприятие абонентами и боязнь использования контента

Статус в МТС:

- Проведен ограниченный запуск услуг подписки с тарификацией по МТ-SMS
- Разработаны «Единые правила по услуге «Подписка» в сети МТС» с учетом результатов запуска и мирового опыта
- С 4Q2007 запускаются услуги контент-провайдеров по подписке

Модели рекламы подписки

Содержание рекламы:
услуга подписки



Содержание рекламы: сервис с
дополнительной возможностью
подписки

Подписка активируется по
первому запросу абонента

Необходимо дополнительное
подтверждение абонента

С 1Q 2008 МТС планирует предоставить возможность запуска федеральных услуг КП в МТС-Инфо (версия DSTK)

Преимущество DSTK:

- абонент может заменить стандартные сервисы в меню МТС-Инфо на новые, соответствующие его интересам и предпочтениям (например заменить стандартный сервис «Музыка» на «Джаз»)

Логика развития DSTK-услуг

- Контент-провайдеры предоставляют новые STK-сервисы
- Абонент кастомизирует меню через SIM-апплет и подключает нужные ему сервисы
- МТС проводит CRM-акции по абонентам и предлагает новые сервисы

При запуске услуг КП преимущество отдается таргетированным сервисам, ориентированным на специфические потребности и интересы групп пользователей

Проект МТС «Мобильная реклама»

Цель: Создание технической базы для распространения рекламы через коммуникационные каналы оператора

- Каналы: Cell Broadcast, SMS, WAP, MMS, IVR
- Таргетинг
- Измеримые результаты
- Только абоненты, выразившие согласие

Мировые тенденции



- Европа: рост рынка МР на 70% в год
- В 2010 г объем рынка составит \$ 19млрд.

(ABI Research)

Новые возможности на рынке мобильной рекламы для контент-провайдеров

Собственные инициативы КП:

- Размещение рекламы услуг КП через каналы МТС
- МТС предоставляет КП более выгодные условия, чем обычным рекламодателям

Собственные инициативы КП:

- Встраивание рекламы в контент (игры, видео) и распространение со скидками
- Распространение рекламы на WAP-сайтах и в услугах КП

Дополнительные возможности 3G для существующих сервисов

- Улучшение потребительских свойств контентных услуг:**
- Продолжительные видеоклипы
 - Многопользовательские игры в реальном времени
 - Полные mp3 треки



Телефон =
mp3 player
Video player
Game console

Развитие user-generated content
3G телефон позволяет удобно создавать и выкладывать в Сеть мультимедийный user-generated content



Много устройств



Единое устройство

Технологические возможности для новых сервисов

- Услуги на базе видео-звонка**
Визуальный портал на базе видео-звонка
Навигация по интерактивным видео-каналам
Сервисы: Музыка, Видео, Новости и Погода, Видео-знакомства



- Ответственное управление партнерами и суб-партнерами
 - Ограничение фрода (фрод вычитается из вознаграждения)
 - Контроль услуг партнеров: качество, соответствие услуг законодательству РФ, нормам морали и этики

Агрегатор несет полную ответственность за сервисы своих партнеров и суб-партнеров

- Коммуникация с абонентами
 - Тексты SMS только на русском языке (согласно закону РФ «О связи»)
 - Недопустимость несанкционированных SMS-рассылок абонентам: Время, выборка, база, текст должны быть согласованы с МТС

- Правовая чистота контента
 - Распространение контента только на основании договоров с правообладателями
 - Отказ от сотрудничества с «пиратскими» сайтами

- Предложения КП по запуску сервисов DSTK
 - Сервисы, ориентированные на сегменты, уникальный контент
 - Прием предложений «1-й волны»: до 15.12.2007
- Предложения КП по 3G
 - Наиболее успешные зарубежные бизнес-модели
- Предложения КП по подписке
 - Соответствие «Единым правилам по услуге «Подписка» в сети МТС»
 - Значительный рекламный бюджет
- Предложения по крупным ко-маркетинговым проектам
 - ТВ-проекты, Интернет-проекты
 - Акции с планируемым доходом от \$500K



Спасибо за внимание

