

МЫ ДЕЛАЕМ
МИР ЯРЧЕ!

ИНФОРМ-МОБИЛ
Контент и сервис провайдер №1

JMI.RU



Укладчик: Тимощенко Д.П.


ПОВЫШЕНИЕ ARPU =
КАЧЕСТВО УСЛУГ
+
ПРОЗРАЧНАЯ ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА

WAP.JMI.RU
WWW.JMI.RU

КОНТЕНТ И СЕРВИС ПРОВАЙДЕР №1

ПОВЫШЕНИЕ ARPU

- 🗨️ Необходимы совместные скоординированные усилия Оператора и Контент-провайдера
- 🗨️ Создание и поддержка цивилизованного современного рынка VAS услуг
- 🗨️ Роль каждого из участников рынка



ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА КОНТЕНТ-УСЛУГ

- 2001 год-возникновение рынка. Услуги новы для покупателей и всеми востребованы
- 2002 год-формирование рынка. Внедрение всех возможных услуг от знакомств и анекдотов до штрихкодов и биоритмов
- 2003-2004 год - бурный рост рынка. Проведение акций, викторин. Мобильный маркетинг
- 2005-2006 год – сегментация рынка

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДАЖ КОНТЕНТА И ВЫВОДЫ 2005-2006 ГОДА









- ❁ Количество некачественных услуг КП привело к недоверию абонентов к VAS услугам
- ❁ Отсутствие четко сформулированных критериев качественной услуги способствуют «засорению» рынка
- ❁ Снижился доход в связи с выросшим недоверием абонентов к массовым и идентичным услугам контент-провайдеров
- ❁ Абонент «потерялся» в огромном объеме рекламы услуг контент-провайдеров
- ❁ Высокое качество услуги стало гарантом доверия абонента и гарантом обращения к услуге снова и снова

ЧТО ДЕЛАЕТ КП ?

- 🔍 Сегментирует рынок
- 🔍 Выделяет акцентные услуги
- 🔍 Завоевывает рынок СНГ
- 🔍 Создает СКК
- 🔍 Считает ARPU абонента
- 🔍 Создает собственный узнаваемый бренд

КАК ДОСТИЧЬ ДОВЕРИЯ АБОНЕНТА ?



Услуга + прозрачная ценовая политика:

-  Своевременна
-  Интересна
-  Удобна, проста и понятна
-  Доступна
-  Качественна
-  Этична
-  Уникальна
-  Понятна, сколько стоит

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА УСЛУГИ

- Соответствие критериям качества для каждого транспорта (количество обратных сообщений, скорость ответа сервиса (SMS), количество минут, проживаемых абонентом в сервисе (IVR), количество запросов в СТК и т.д.)
- Проверка «Старых» и новых услуг по СКК
- Тестирование сервисов
- Проведение фокус- групп для оценки логики сервиса
- Внесение изменения в сервис, что мгновенно отражается на графиках повторных покупок абонентов

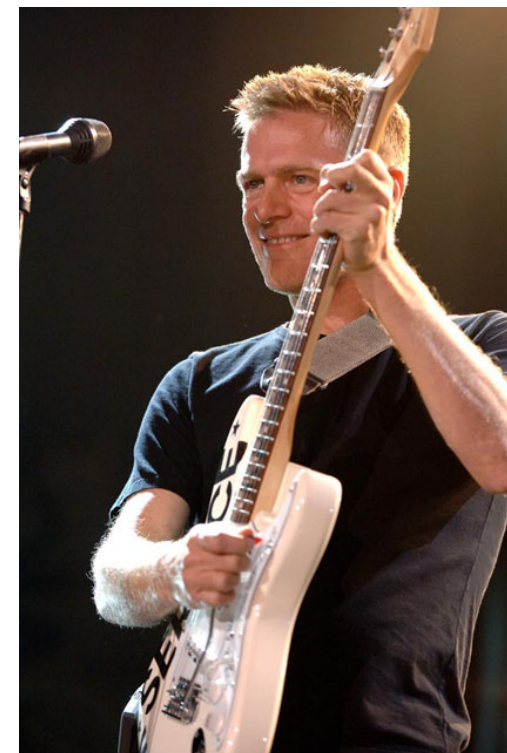
ОЦЕНКА КАЧЕСТВА УСЛУГ

ГРУППЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	ПОКАЗАТЕЛИ
Правовые	<ul style="list-style-type: none">  Соответствие услуги требованиям законодательства  Проверка наличия прав на предоставляемые КП услуги
Коммерческие (финансовые)	<ul style="list-style-type: none">  Прогноз по доходам от продажи услуг  Наличие медиа-плана по продвижению услуги  Оптимальная стоимость услуги
Маркетинговые	<ul style="list-style-type: none">  Аудитория услуги  Уникальность услуги  Актуальность услуги  Простота использования услуги  Стоимость услуги
Технические	<ul style="list-style-type: none">  Скорость обработки запросов  Процент отказов  Наличие call-центра  Качество мультимедийного контента (размер, аранжировка, адаптация к моделям телефонов и т.д.)

ПРИМЕРЫ НЕКАЧЕСТВЕННОГО КОНТЕНТА

 Некачественный контент 

 Качественный контент 



ЛОЯЛЬНОСТЬ АБОНЕНТА. КАК ОЦЕНИВАТЬ ?

- Количество уникальных абонентов
- Повторная покупка
- Результаты фокус-групп (качество услуги, удобство пользования, посоветует ли абонент своему близкому воспользоваться услугой)
- Благодарные письма за собственные деньги за суперанекдот, свадьбы в SMS знакомствах, рингтоны на телефонах друзей

АГРЕГАТОРСТВО – ПОМОЩЬ ОПЕРАТОРУ ?

Необходимость:

- 🔗 Несанкционированные действия КП
- 🔗 Проблема информационной безопасности
- 🔗 Сложность он-лайн биллинга доп.услуг
- 🔗 Сложная схема подключения КП
- 🔗 Сложность сбора статистики по оказанным услугам

«ИНФОРМ-МОБИЛ» КАК АГРЕГАТОР. ВНЕДРЕНИЕ И ПРИМЕНЕНИЕ СКК ДЛЯ ПОДКЛЮЧЕНИЯ КОНТЕНТ-ПРОВАЙДЕРОВ

ПОКАЗАТЕЛИ КАЧЕСТВА	КРИТЕРИИ КАЧЕСТВА
Правовые	<ul style="list-style-type: none"> Проверка новых лицензионных соглашений
Финансовые	<ul style="list-style-type: none"> Оценка дохода за отчетный период Анализ дохода с разбивкой по транспортам и отдельно по сервисам
Маркетинговые	<ul style="list-style-type: none"> Проникновение услуги Задействованные каналы продвижения Объемы продвижения Анализ удовлетворенности ожиданий абонента, востребованность услуги
Технические	<ul style="list-style-type: none"> Процент количества отказов Скорость обработки запросов Круглосуточная техническая поддержка Другие технические требования, в зависимости от подключаемой услуги

ШКАЛА «ВЫБОР ПАРТНЕРА»

Баллы	Статус партнера
350 – 300	Ключевой партнер
300 - 200	Партнер
200 - 100	Потенциальный партнер
Менее 100	Возможный партнер

ШКАЛА «ВЫБОР УСЛУГИ»

Баллы	Статус услуги
116 – 90	Услуга принимается
90 - 65	Услуга принимается с рекомендациями по доработке
Менее 65	Услуга не интересна для подключения

РЕЗУЛЬТАТЫ ВНЕДРЕНИЯ СКК И ИНСТИТУТА АГРЕГАТОРСТВА

- 🔗 **Увеличение дохода от VAS услуг на 12%**
- 🔗 Сокращение неконкурентоспособных партнеров
- 🔗 Сокращение трудозатрат на работу с партнерами
- 🔗 Увеличение дохода от сотрудничества с ключевыми партнерами
- 🔗 Снижение количества некачественного рекламного продукта
- 🔗 Повышение лояльности абонентов к оператору и к ТМ компании ключевого партнера

НЕДОБРОСОВЕСТНАЯ РЕКЛАМА. АБОНЕНТСКИЙ СЧЕТ «ПО-КРУПНОМУ»

- 🔗 Недоверие абонентов к VAS услугам можно устранить
- 🔗 Предупреждение абонента о стоимости GPRS трафика
- 🔗 Прямое указание полной стоимости услуги
- 🔗 Тестовая бесплатная покупка контента
- 🔗 Соответствие высокому качеству контента

«СКАЧАЙ «БЕСПЛАТНО!»»

Стоимость мелодии для абонента, GPRS-Интернет без НДС

Оператор	Формат	Вес, К	Стоимость контента	Стоимость трафика	Общая стоимость
МТС	полифония 4 голоса	4	\$0,75	\$0,00	\$0,75
	полифония 12 голосов	5	\$0,75	\$0,00	\$0,75
	реалтон	97	\$1,99	\$0,02	\$2,01
	полный трек 1	342	\$0,99	\$0,08	\$1,07
	полный трек 2	1793	\$0,99	\$0,43	\$1,42
	полный трек 3	3583	\$0,99	\$0,86	\$1,85
Билайн	полифония 4 голоса	4	\$0,75	\$0,00	\$0,75
	полифония 12 голосов	5	\$0,75	\$0,00	\$0,75
	реалтон	97	\$1,99	\$0,02	\$2,01
	полный трек 1	342	\$1,99	\$0,07	\$2,06
	полный трек 2	1793	\$1,99	\$0,38	\$2,37
	полный трек 3	3583	\$1,99	\$0,75	\$2,74
МегаФон	полифония 4 голоса	4	\$0,75	\$0,00	\$0,75
	полифония 12 голосов	5	\$0,75	\$0,00	\$0,75
	реалтон	97	\$2,00	\$0,02	\$2,02
	полный трек 1	342	\$2,00	\$0,08	\$2,08
	полный трек 2	1793	\$2,00	\$0,41	\$2,41
	полный трек 3	3583	\$2,00	\$0,82	\$2,82

Плата за переданную или полученную информацию GPRS-Интернет

МТС: за 1 Мб 0,25\$ (с 8-00 до 24-00) и 0,1\$ (с 24-00 до 8-00)

Билайн: за 1 Мб 5,89 руб. или 0,21\$

МегаФон: за 1 Мб 0,23\$

«СКАЧАЙ «БЕСПЛАТНО!»»

Стоимость мелодии для абонента, GPRS-WAP без НДС

Оператор	Формат	Вес, К	Стоимость контента	Стоимость трафика	Общая стоимость
МТС	полифония 4 голоса	4	\$0,75	\$0,03	\$0,78
	полифония 12 голосов	5	\$0,75	\$0,04	\$0,79
	реалтон	97	\$1,99	\$0,78	\$2,77
	полный трек 1	342	\$0,99	\$2,74	\$3,73
	полный трек 2	1793	\$0,99	\$14,34	\$15,33
	полный трек 3	3583	\$0,99	\$28,66	\$29,65
Билайн	полифония 4 голоса	4	\$0,75	\$0,04	\$0,79
	полифония 12 голосов	5	\$0,75	\$0,05	\$0,80
	реалтон	97	\$1,99	\$0,87	\$2,86
	полный трек 1	342	\$1,99	\$3,08	\$5,07
	полный трек 2	1793	\$1,99	\$16,14	\$18,13
	полный трек 3	3583	\$1,99	\$32,25	\$34,24
МегаФон	полифония 4 голоса	4	\$0,75	\$0,03	\$0,78
	полифония 12 голосов	5	\$0,75	\$0,04	\$0,79
	реалтон	97	\$2,00	\$0,81	\$2,81
	полный трек 1	342	\$2,00	\$2,84	\$4,84
	полный трек 2	1793	\$2,00	\$14,88	\$16,88
	полный трек 3	3583	\$2,00	\$29,74	\$31,74

МТС: за 1 КБ 0.008\$

Билайн: за за 1 КБ 0,25 руб. или 0.009\$

МегаФон: за 1 Кб 0,0083\$

ВЫВОДЫ

- 🗨️ Оператор и контент-провайдер – полноправные участники рынка
- 🗨️ Добросовестная реклама
- 🗨️ Достойное качество услуг
- 🗨️ Прозрачная ценовая политика



МЫ ДЕЛАЕМ
МИР ЯРЧЕ!



ИНФОРМ · МОБИЛ
Контент и сервис провайдер №1



WAP.JMI.RU
www.jmi.ru

<http://www.inform-mobil.ru>

E-mail: tim@immo.ru

Тел.: +7 (495) 995 8 995

КОНТЕНТ И СЕРВИС ПРОВАЙДЕР №1