



Обновленная стратегия развития контент-услуг UMC

Контент рынок Украины: мнение провайдеров



- Ситуация на рынке Украины повторяет российский сценарий со сдвигом на год
- Падение доходов от кастомизации => замедление роста всего контент-рынка (отдельные провайдеры видят даже стагнацию)

• Причины падения:

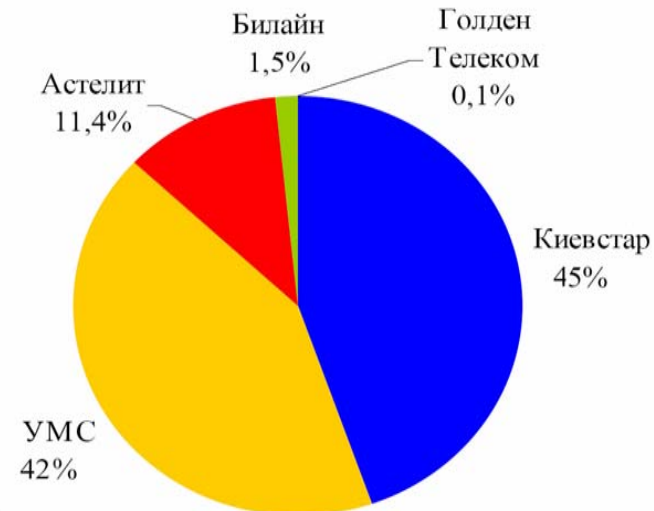
- Возможность достать контент бесплатно (шнур, IrDa, Bluetooth)
- Технологическая сложность настроек
- Рост цен на рекламу и снижение отклика от нее
- Низкое качество услуг => недоверие абонентов

• Что может стимулировать развитие контент-рынка

- WAP
- User-generated content
- Медиаинтегрированные услуги
- Мобильный маркетинг

Из архива CForum.ru –
все о мобильном контенте и VAS

УМС на украинском рынке



- **Один из двух крупнейших операторов**

- 13 лет на рынке
- Доля рынка ~42%

- **Предложение УМС для провайдеров**

(услуги, продвигаемые провайдерами)

- Разработано в 2004 г. на основе практик европейских операторов
- Ориентировано на агрегаторство
- Равные и открытые условия для всех участников рынка
- Стимулирование крупных провайдеров
- Возможность входа на рынок для новых провайдеров
- Новый провайдер должен быть украинским юридическим лицом и владеть необходимыми правами на контент в Украине

- **По состоянию на конец 2006 г. отдельные элементы контент-стратегии УМС нуждались в приведении в соответствие текущим условиям рынка**

- Расширить возможности для мелких и средних провайдеров, упростить выход новых игроков
- Пересмотреть схему и величину разделения доходов □
- Пересмотреть схему расчета и величину платы за номера
- Пересмотреть условия для запуска проектов с высоким уровнем издержек

Контент-стратегия UMC: что можно улучшить



Рассмотрим жизнь провайдера шаг за шагом

• Приход нового провайдера

- UMC готова начинать работу со всеми новыми компаниями
- Условия известны
- "Испытательный срок" – полгода



Эта же логика и останется

• Условия прямого контракта

- UMC приветствует работу с крупными провайдерами
- UMC приветствует агрегаторство
- UMC сдерживает вход на рынок мелких и средних провайдеров



UMC готова расширить количество провайдеров, сотрудничающих напрямую

• Условия выделения номеров

- Барьер для очень мелких игроков
- Сложные труднопрогнозируемые зависимости цен на номера от доходов в прошлом периоде



UMC готова создать удобную конкурентоспособную систему оплаты за номера

Из архива CForum.ru –
все о мобильном контенте и VAS

Контент-стратегия UMC: что можно улучшить



• Политика разделения доходов

- Более интересные условия крупным провайдерам
- Слабая дифференциация между мелкими и крупными провайдерами
- Невыгодные условия для поддержки отдельных сервисов



UMC готова вводить условия, стимулирующие рост доходов от контент-услуг

• "Мы – особые. Хотим эксклюзивные условия"

- Правила открыты и едины для всех
- Мотивация особо успешных провайдеров могла бы быть и лучше



UMC готова внести в правила специальные условия, четко оговорив их суть и критерии предоставления

• UMC – часть МТС группы. Но Украина – другое государство

- Желательно, чтобы ЛОГИКА процедур была единой с МТС
- Конкретные цифры должны ориентироваться на рынок конкретной страны
- Провайдер должен быть украинским юридическим лицом

Из архива CForum.ru –

все о мобильном контенте и VAS



Дальше – Хорошие Новости

Из архива CForum.ru –
все о мобильном контенте и VAS



Хорошие новости:

Изменение условий прямого контракта

• Условия прямого контракта

– UMC приветствует работу с крупными провайдерами

– UMC приветствует агрегаторство

~~– UMC сдерживает вход на рынок мелких и средних провайдеров~~



	Текущие условия
Условие прямого контракта	$\geq 200\,000$ грн./мес (среднее за 6 мес.)
Испытательный срок для нового провайдера	6 месяцев
Частота переоценки	6 месяцев



UMC готова расширить количество провайдеров, сотрудничающих на прямом контракте

Из архива CForum.ru –
все о мобильном контенте и VAS

5 грн \approx 1 USD



Хорошие новости:

Изменение условий выделения номеров

• Условия выделения номеров

– Барьер для очень мелких игроков



~~– Сложные труднопрогнозируемые зависимости цен на номера от доходов в прошлом периоде~~



Все цифры – в гривнах с НДС	Старые условия	
	Голос	SMS, MMS
Новый провайдер	25 000 за каждый номер	12 500 за каждый номер
Стоимость выделения номера	4 000 - 25 000 (6 500 для типового провайдера)	2 000-12 500 (3 300 для типового провайдера)
Ежемесячная оплата	750 - 8 000	400 - 4 000



UMC делает удобную конкурентоспособную систему оплаты номеров

- Простота в расчетах
- Возможность планирования затрат
- Специальные цены на MMS-номера

Из архива CForum.ru – все о мобильном контенте и VAS




5 грн ≈ 1 USD

Хорошие новости:






Изменение условий разделения доходов



• Текущая политика разделения доходов

- Более интересные условия крупным провайдерам 
- ~~– Слабая дифференциация между мелкими и крупными провайдерами ~~
- ~~– Невыгодные условия для поддержки отдельных сервисов ~~

• UMC вводит условия, стимулирующие рост доходов от контент-услуг:

- Более интересные условия крупным провайдерам 
- Усиление дифференциации между мелкими и крупными провайдерами 
- Максимальный % провайдера – **65%** (ранее было не более 55%) 
- Вся шкала доходов – реально выполняемая 
- Учет особенностей технологий: отдельные условия для голоса и SMS/MMS 



Хорошие новости:

Таблица разделения доходов



Доходы до разделения, (тыс. грн. с НДС)	Текущие условия UMC (доход ВСЕГО провайдера)	Разделение по SMS/MMS	Разделение по голосу
0-60	40	40	40
60 - 150	40	50	50
150 - 250	50	50	52
250 - 300	50	52	52
300 - 330	50	52	54
330 - 410	50	52	56
410 - 450	50	54	56
450 - 500	52	54	58
500 - 600	52	56	60
600 - 700	52	56	62
700 - 800	53	58	65
800 - 1 000	53	60	65
1 000 - 1 200	53	62	65
более 1200	55	65	65

- **Пример 1. "Универсальный" провайдер с доходом 394 тыс. грн./мес. (286 (SMS) + 108 (голос))**
Старое разделение 50% Новое разделение 52% SMS и 50% голос => среднее 51.5% 😊
- **Пример 2. "Голосовой" провайдер с доходом 367 тыс. грн./мес. (15 (SMS) + 352 (голос))**
Старое разделение 50% Новое разделение 40% SMS и 56% голос => среднее 55.6% 😊
- **Пример 3. "SMS" провайдер с доходом 682 тыс. грн./мес. (голос=0)**
Старое разделение 52% Новое разделение 56% 😊

5 грн ≈ 1 USD

Больше Хороших Новостей:

ТОП-10: кто это и зачем



- **"Мы – особые. Хотим эксклюзивные условия"**

- Правила открыты и едины для всех
- Мотивация особо успешных провайдеров могла бы быть и лучше



UMC готова внести в правила специальные условия, четко оговорив их суть и критерии предоставления

- **ТОП-10 – кто это?**

- 10 партнеров с наибольшим общим доходом от небрендируемых услуг
- Минимальный порог доходов - 250 000 грн. в месяц (среднее за 6 месяцев)

- **Что специального получают провайдеры из категории ТОП-10**

- Участие в конкурсах на брендируемые контент-услуги
- Специальные условия по отдельным проектам (WAP-проекты, TV-проекты)

Из архива CForum.ru –
все о мобильном контенте и VAS

Больше Хороших Новостей:

Разделение дохода от WAP-трафика



• WAP-ресурсы бывают разные

- "Витрины" для премиум-рейт контента зарабатывают зачками промотируемого контента
- WAP-ресурсы, доступные по стандартному тарифу (без Premium Rate SMS и без Pay-per-Click) могут зарабатывать только разделением доходов от WAP

=> WAP разделения нет

=> WAP разделение есть

• Условия работы

- Условия доступны только для ТОП-10 провайдеров
- **Разделение дохода от WAP по стандартному тарифу: 50% провайдеру**
- Каждый ресурс согласовывается отдельно
- Штрафные санкции за отклонение от согласованного описания услуги
- WAP-проекты включаются в общий доход провайдера для оценки продления контрактов и для оценки статуса ТОП-10

Больше Хороших Новостей:

ТВ-проекты



• Критерии ТВ-проекта

- Контент-услуги непосредственно связаны с содержанием какой-либо ТВ-передачи
- Контент-услуги предоставляются путем размещения сообщений абонентов в эфире ТВ-передачи
- Контент-услуги предоставляются в эфире ТВ-передачи и состоят в каком-либо влиянии на логику ТВ-передачи
- Размещение рекламных роликов на ТВ не является ТВ-проектом

• Условия работы

- Условия доступны только для ТОП-10 провайдеров
- **Разделение дохода: 70% провайдеру**
- Каждый ТВ-проект согласовывается отдельно
- Штрафные санкции за отклонение от согласованного описания услуги
- Номера телепроектов исключаются из общего учета для разделения доходов по другим услугам провайдера
- Номера телепроектов включаются в общий доход провайдера для оценки продления контрактов и для оценки статуса ТОП-10

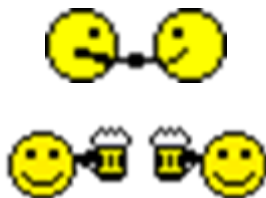
Презентация – не процедура, всего не напишешь



Ваши вопросы?



Спасибо за внимание!



Контакты для получения дополнительной информации:

Сергей Самокрик

E-mail: s_samokrik@umc.ua

Анастасия Литвин

E-mail: alitvin@umc.ua

Тел.: +380 50 110 3467

Из архива CForum.ru –
все о мобильном контенте и VAS