

Идеология открытой системы. От Killer-applications к Killer-environment.

**ЗАО «Скай Линк»
Заместитель генерального директора
по стратегическому маркетингу и продажам
А.Л. Пиотровский**

Интересы ключевых игроков цепочки



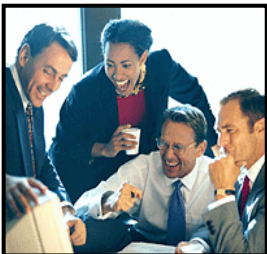
Топы

- Как поднять долю доходов от дополнительных услуг?
- Как поднять доходность конкретной допослуги?
- Какие услуги хочет сейчас или захочет мой клиент в ближайшем будущем?



Контент-менеджеры

- Как оптимизировать работу по подключению контент-провайдеров?
- Можно ли получить доступ к информации о текущем состоянии аутсорсингового продукта?
- Как оценить эффективность услуги, предоставляемой партнером?
- Как узнать, какого партнера поддержать, а от какого отказаться?



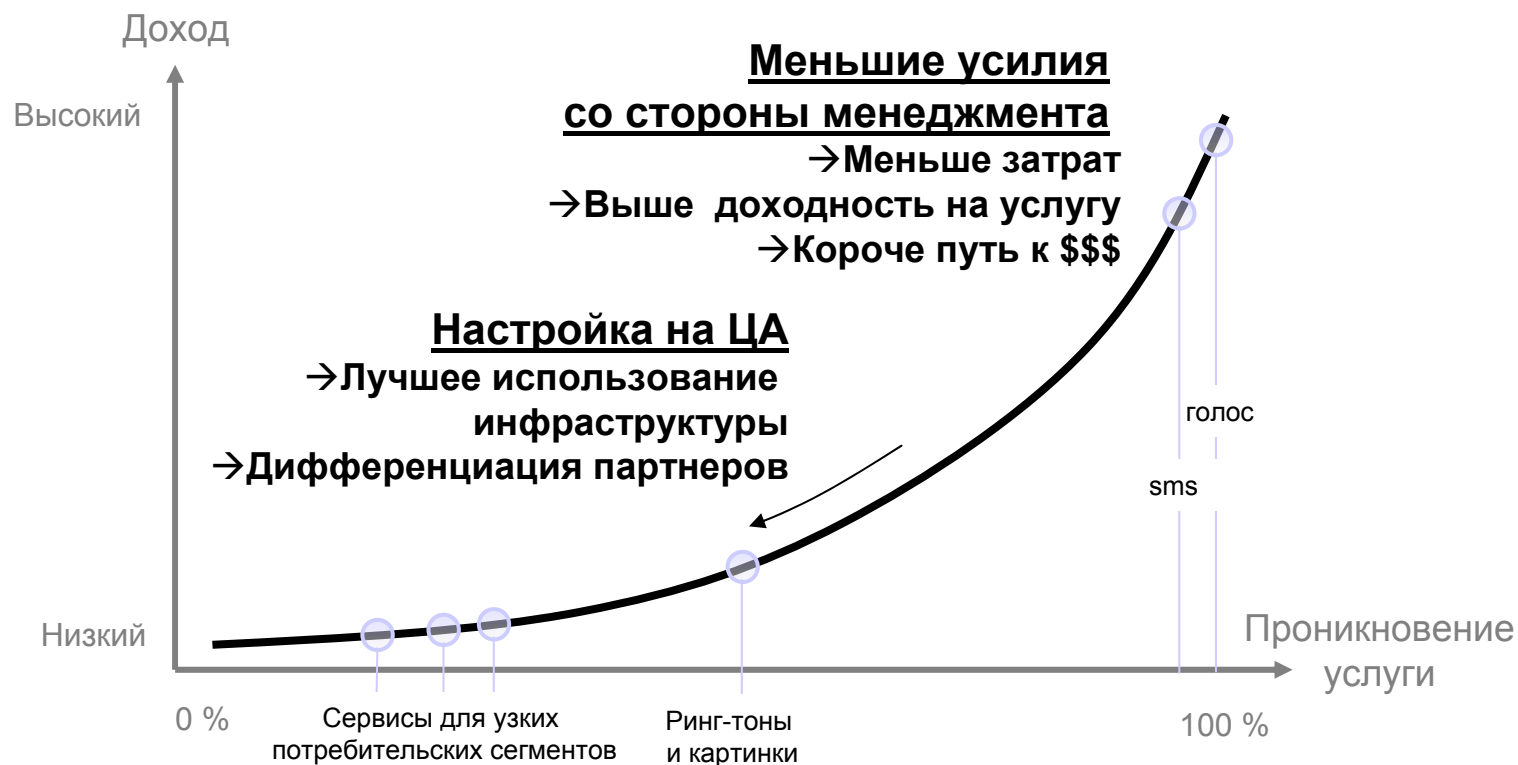
Партнеры

- Как потратить меньше времени на отслеживание проблем с моим продуктом?
- Могу ли я получить постоянный доступ к данным о доходности моего продукта и данных о трафике?
- Как узнать, какой из продуктов наиболее успешен?

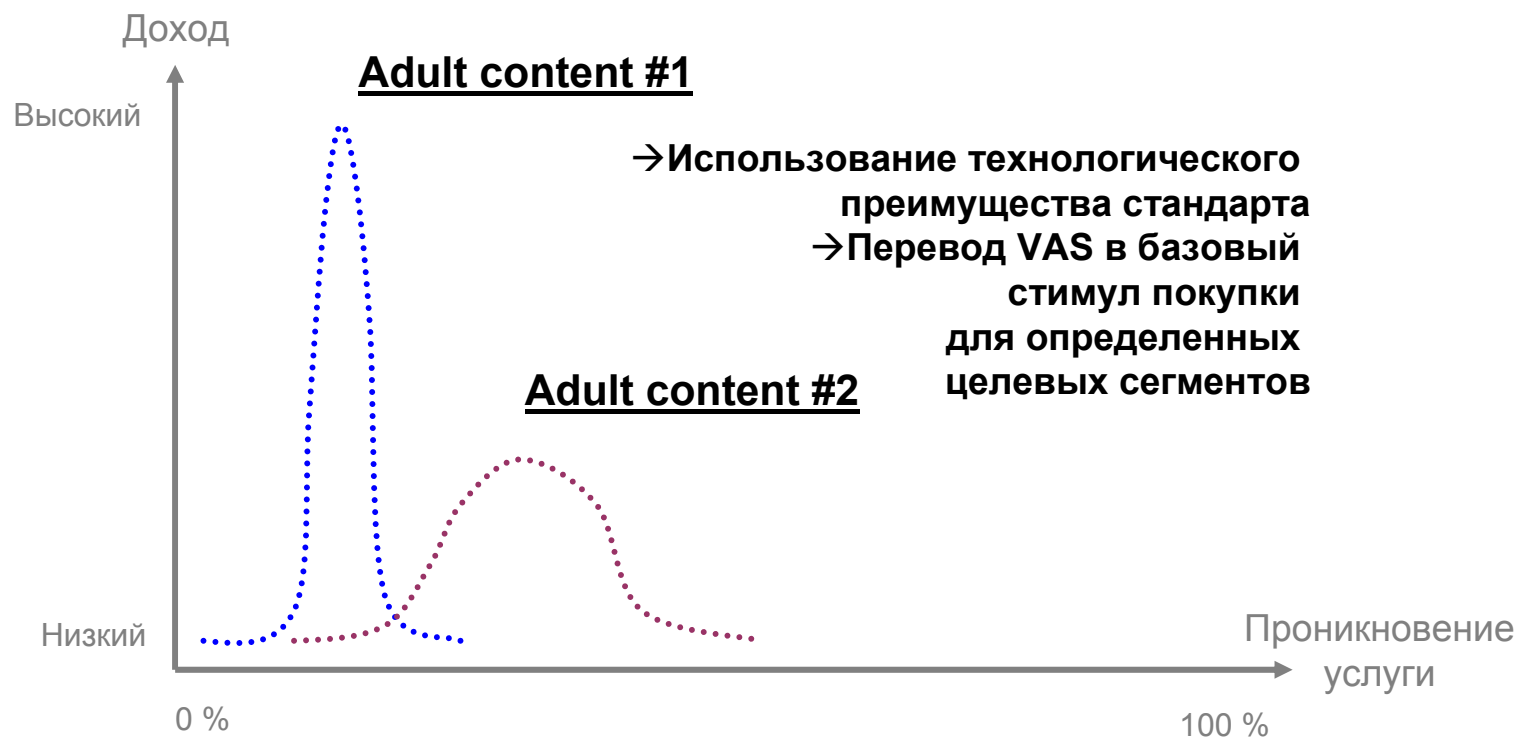
Болевые точки

- **Подключение, менеджмент и поддержка партнеров**
 - Негибкие регламенты, методы и инструменты подключения контент-провайдеров
 - Задержки в выявлении проблем и длительный период их решения
- **Срок вывода новых услуг на рынок**
 - Длительность процедуры подключения партнера не позволяет оперативно вывести на рынок новый продукт
 - Проблемы с конфигурированием сервиса и “перепрыгивание” организационных барьеров
- **Учет доходов**
 - Проблемы с учетом дохода от услуг партнера из-за несовершенства биллинга
 - Недоступность сервисов (~20% сервисов недоступны в конкретный момент времени)

Манипуляции с партнерским портфелем

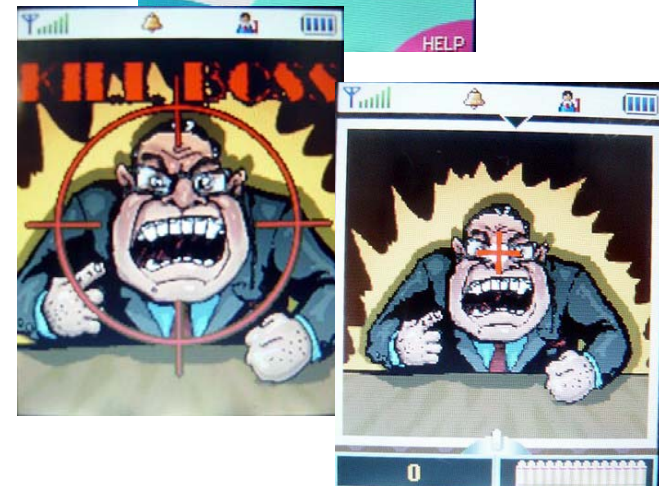
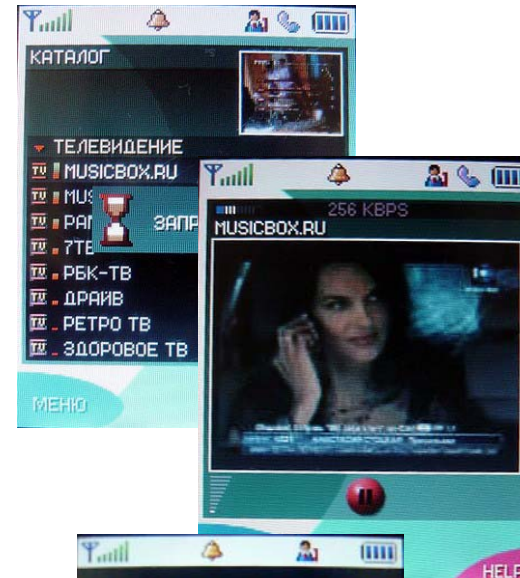
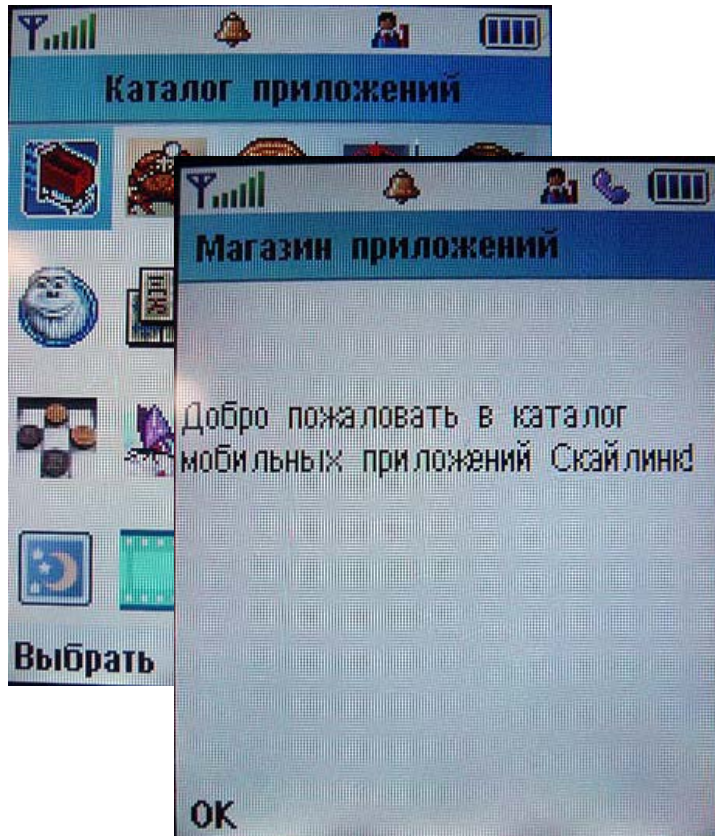


Манипуляции с партнерским портфелем



Резкий рост дохода при малом и среднем проникновении услуги

Что делаем сейчас





3. Оператор принимает приложение, стороны договариваются о цене

2. Приложение тестируется

4. Оператор размещает приложение в каталоге BREW



5. Абонент выбирает и покупает приложение



6. Абонент оплачивает счёт за услуги



1. Разработчик создаёт новое приложение



8. Стимулируется разработка новых приложений



SkyShop

7. Стороны получают оплату



Куда движемся...

От Killer-applications к Killer-environment



Контент-провайдеры



Открытая информационно-управляющая среда оператора



Подписчик
контента

Куда движемся...

Подключение, менеджмент и поддержка партнеров:

- запуск продуктов аутсорсера посредством стандартного набора быстрых процедур и инструментов;
- сокращение затрат времени менеджмента на данные процедуры

Выведение новых услуг на рынок:

- Уменьшение времени и затрат на подключение партнера посредством разработки и дальнейшей оптимизации организационных процедур.
- Повышение маржинальности услуг, посредством снижения затрат на подключение.

Соглашение об уровне качества услуги:

- Рост удовлетворенности клиента;
- Повышение уровня потребления услуг за счет лучшего качества предоставляемого сервиса

Уверенный рост дохода

- Сокращение потерь за счет постоянной и корректной работы услуги
- Большая доходность за счет роста числа транзакций

Куда движемся...

Оператор:

- предоставляет услугу “интеллектуальной трубы”;
- не тратит время на разработку и оценку эффективности новых предложений;
- перестает быть узким местом и тормозом воплощения идей партнеров;
- перекладывает львиную долю рисков на плечи партнеров;
- гарантирует быстрый рост своему бизнесу

Основа успеха – идеология открытой системы