

# Business Review B2X

## Дальневосточный Филиал

2Q 2019

# Статус Филиала

## Ключевые вопросы **BR 1Q2019**



---

## Основные достижения **2Q2019**



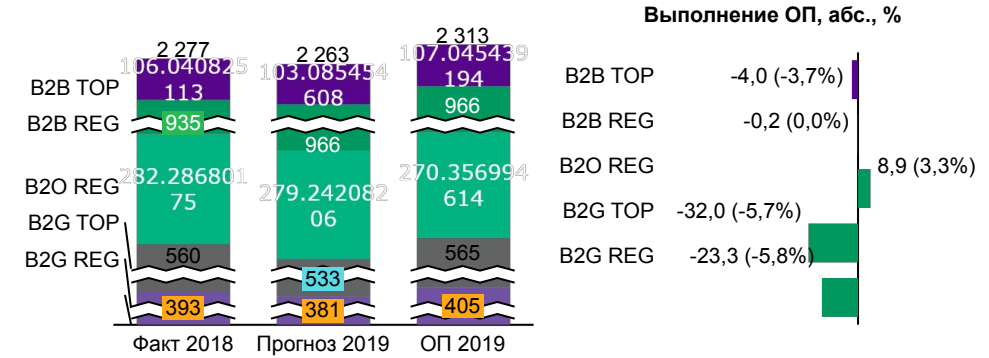
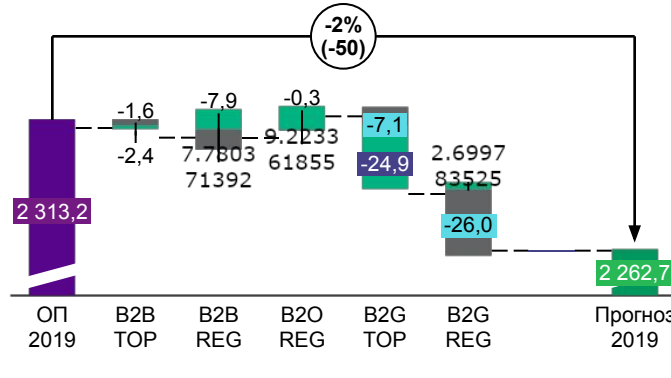
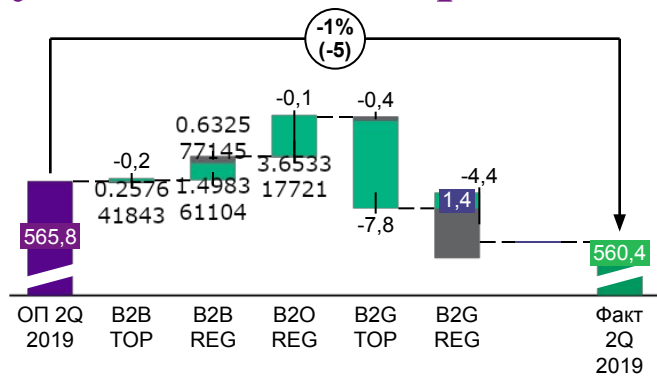
---

## Риски **2Q2019**

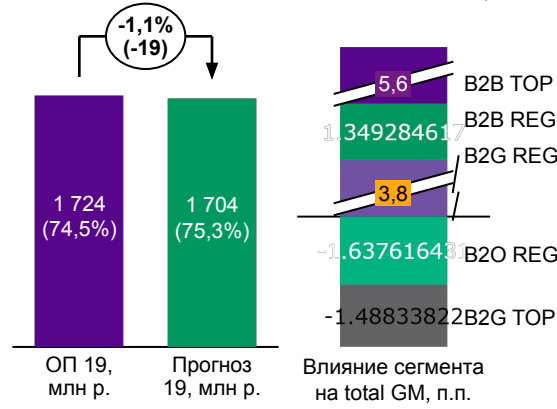
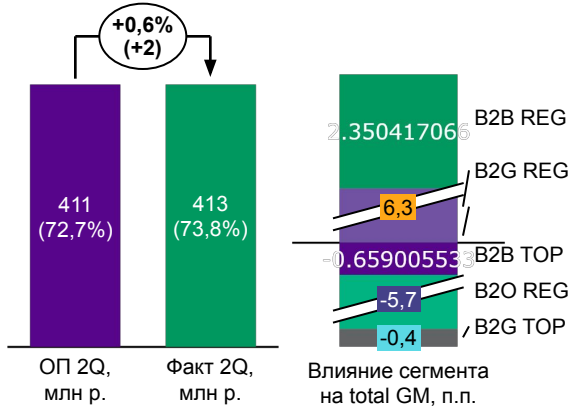


# Результаты РКБ филиала

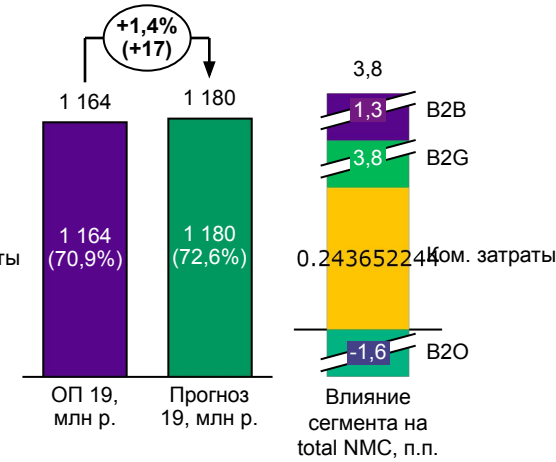
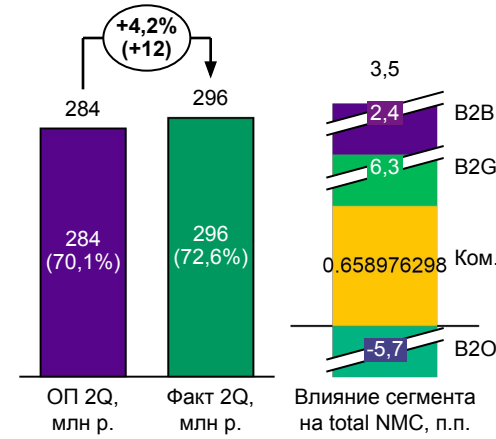
## Revenue



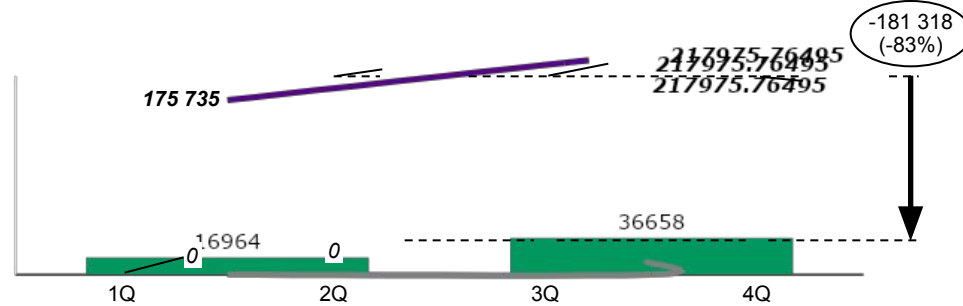
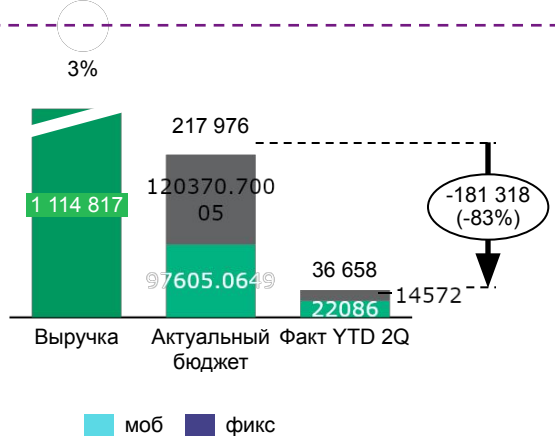
## GM



## NMC

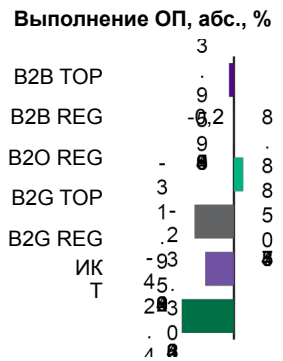
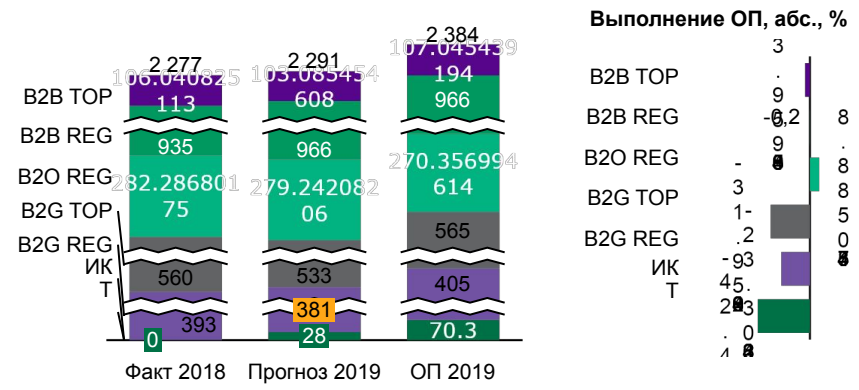
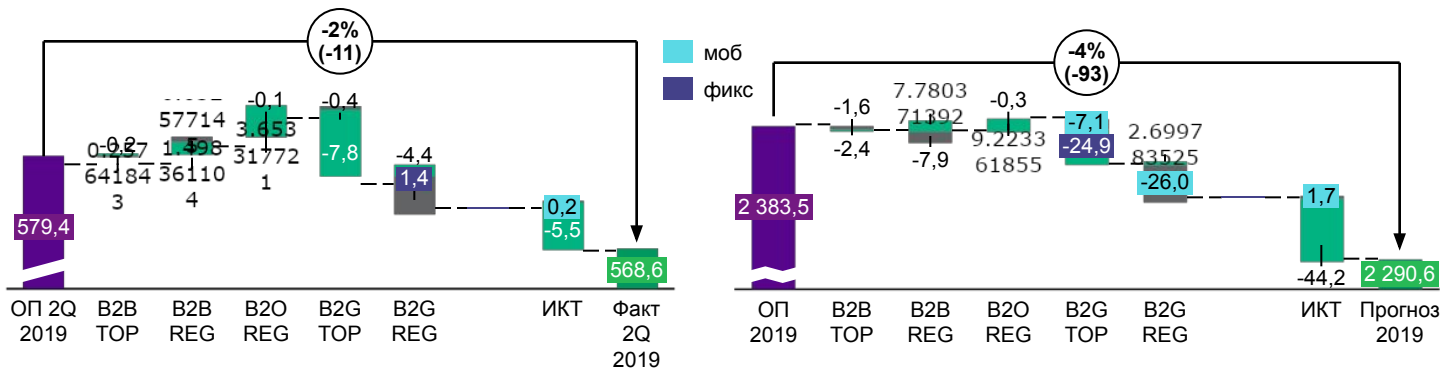


## Сарех

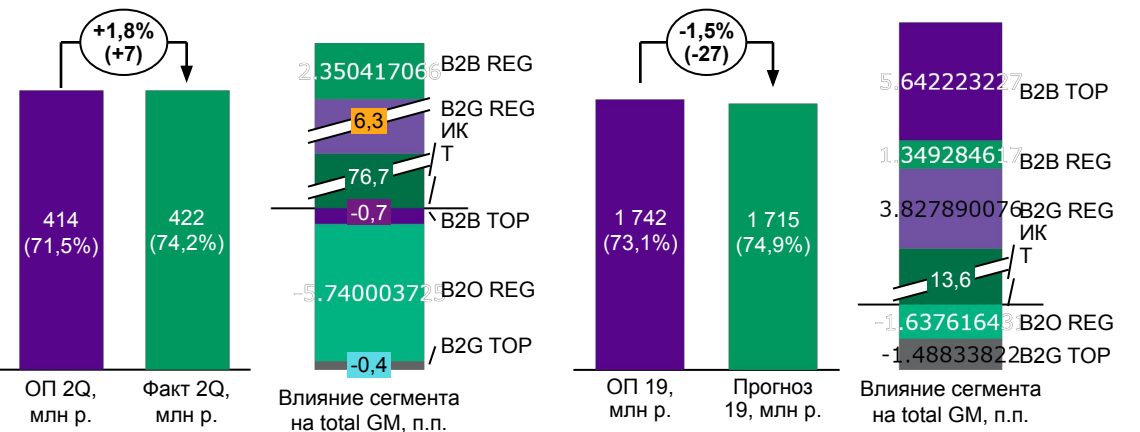


# Результаты РКБ филиала с ИКТ сегментом

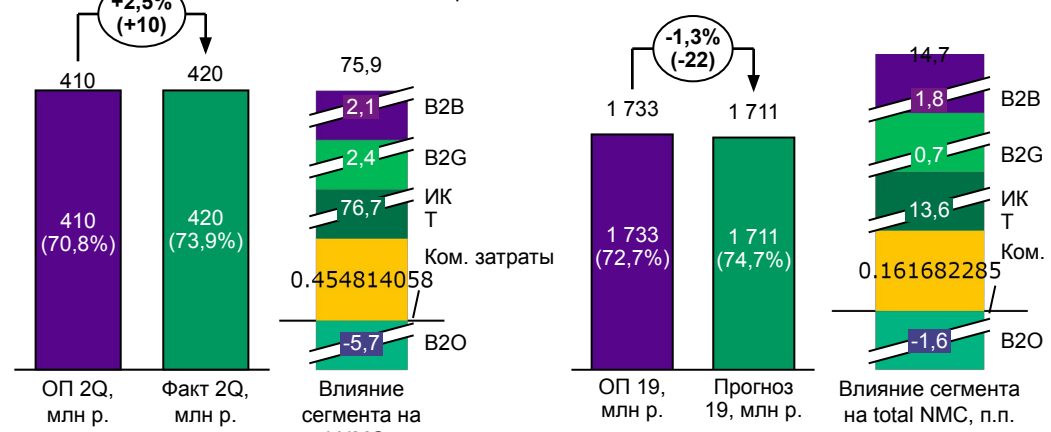
Revenue



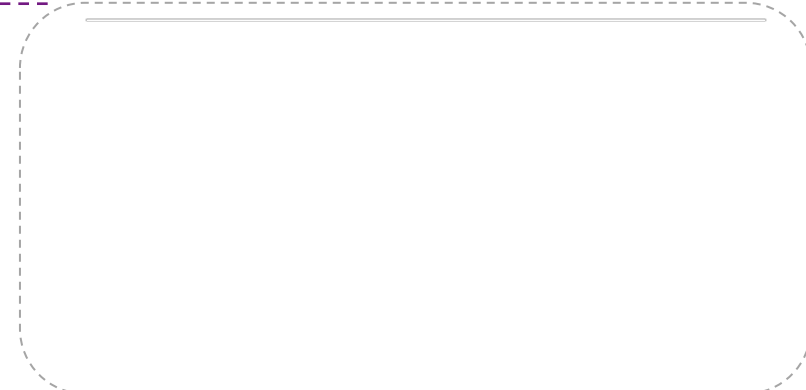
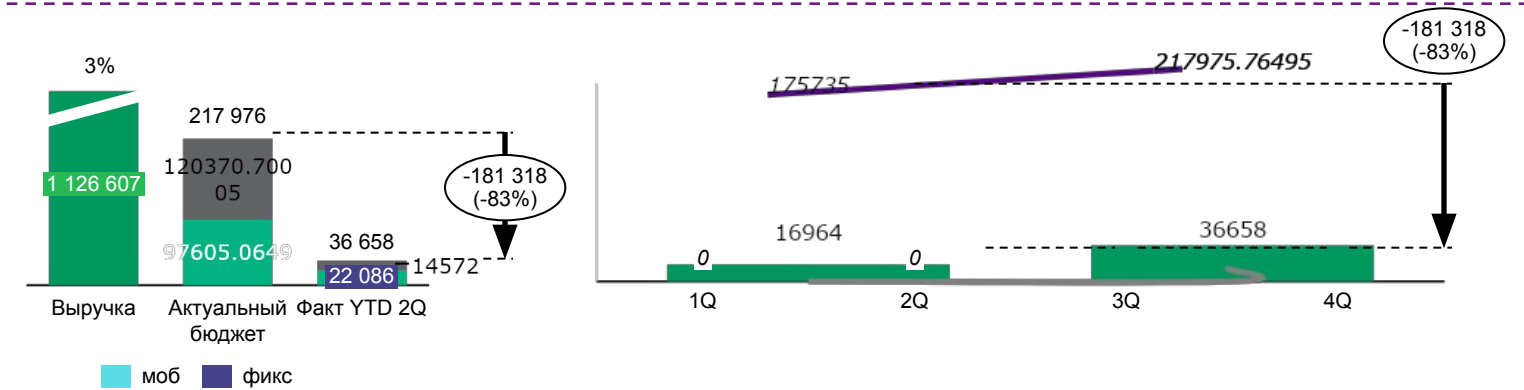
GM



NMC

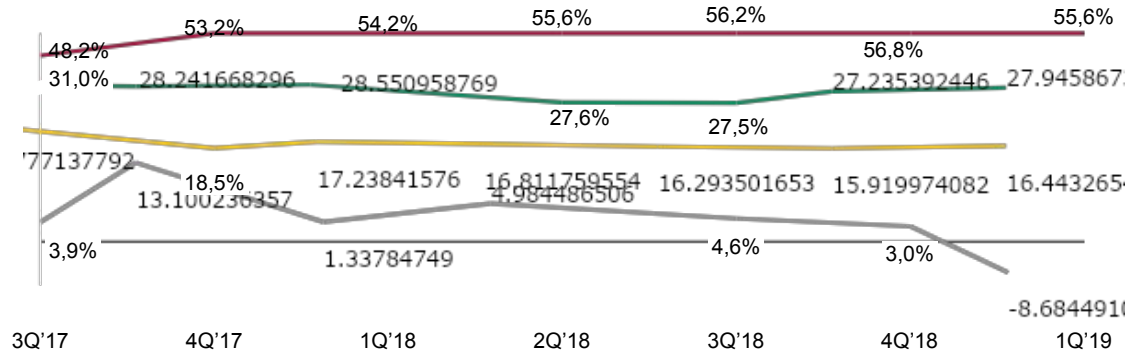


Сарех

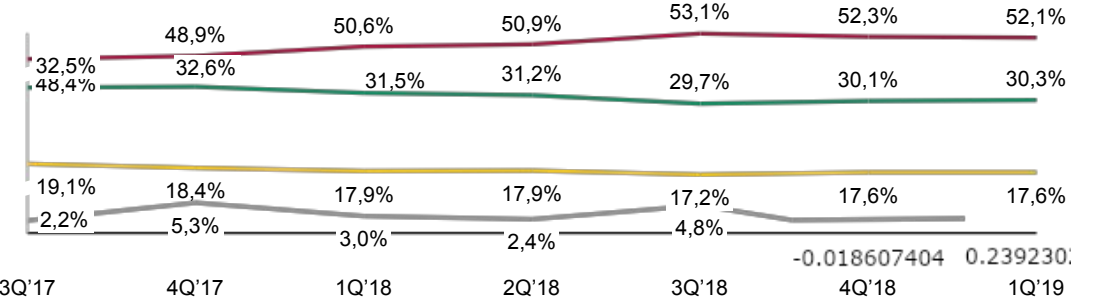


# Рынок: выручка и абоненты

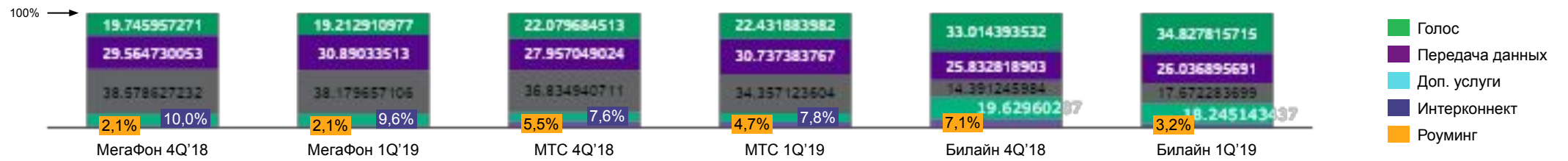
Доля рынка по выручке от мобильных услуг связи



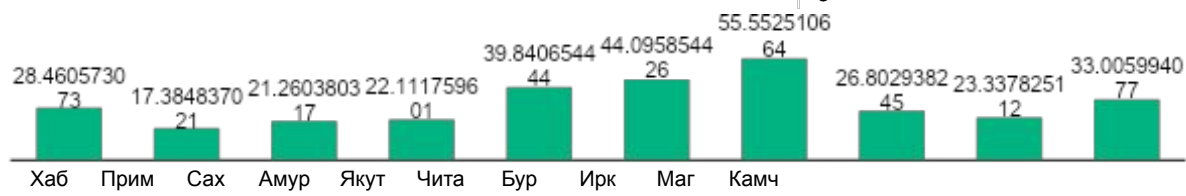
Доля рынка по активным абонентам\* мобильной связи



Структура выручки по направлениям 1Q'19 - 4Q'18



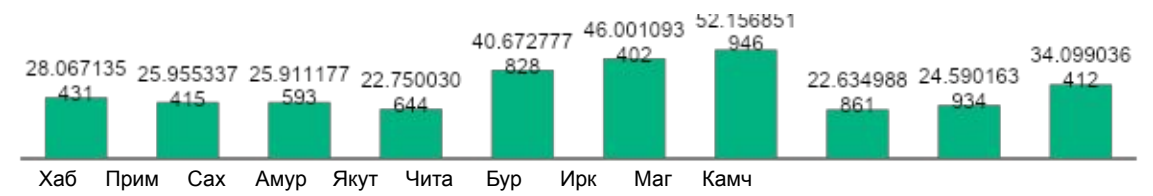
Доля рынка по выручке «МегаФон» по регионам, 1Q'19



Изменение доли по выручке, в процентных пунктах 1Q'19 к 4Q'18

0,5 пп 0,4 пп 1,1 пп 0,7 пп 0,6 пп 1,1 пп 2,8 пп 0,4 пп 1,3 пп 0,2 пп

Доля рынка по абонентам\* «МегаФон» по регионам, 1Q'19



Изменение доли по абонентам\*, в процентных пунктах 1Q'19 к 4Q'18

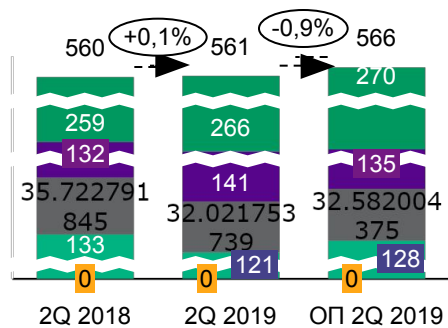
0,3 пп 0,3 пп 0,6 пп 0,1 пп 0,4 пп 1,5 пп 0,3 пп -0,6 пп 1 пп -0,3 пп

Источник данных: АС&М \* Для МФ – ААБ ЗМ

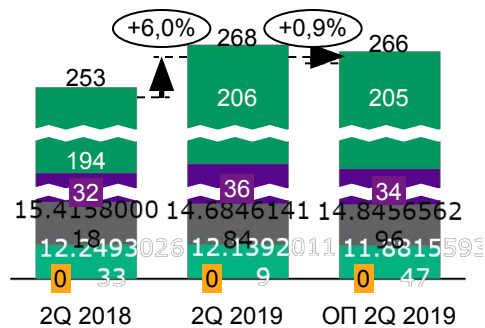
# Выполнение выручки,

# 2Q 2019

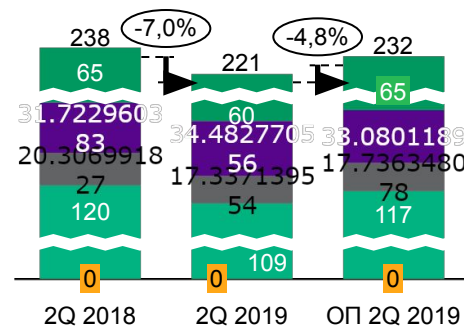
Выручка по видам бизнеса, млн руб., B2B+B2O+B2G, без ИКТ



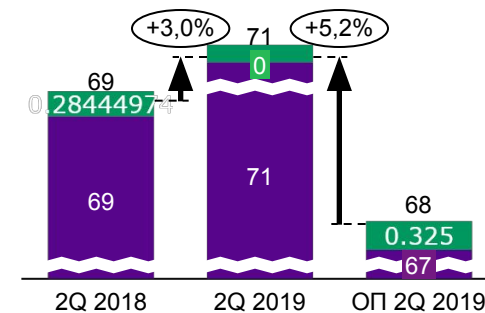
B2B, млн руб.



B2G, млн руб.

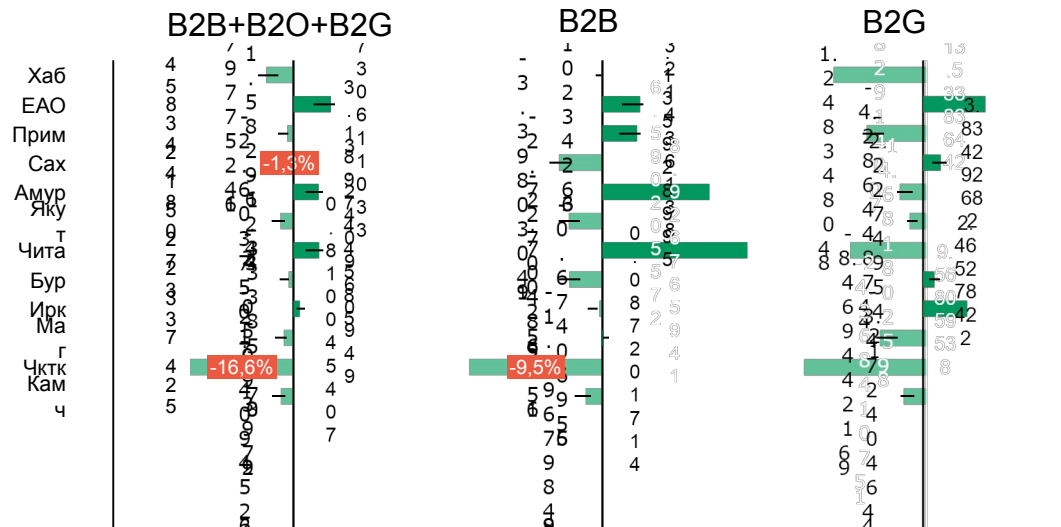


B2O, млн руб.

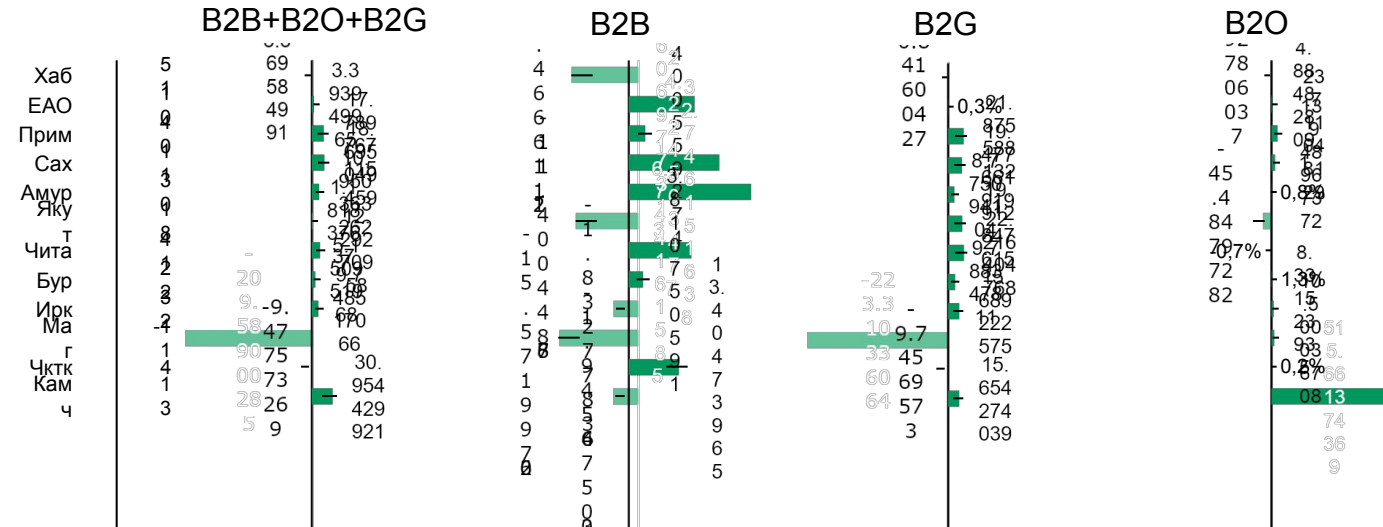


■ Мобильная связь REG 
 ■ Фиксированная связь REG 
 ■ Мобильная связь TOP 
 ■ Фиксированная связь TOP 
 ■ Розница

## Мобильный бизнес, млн руб.

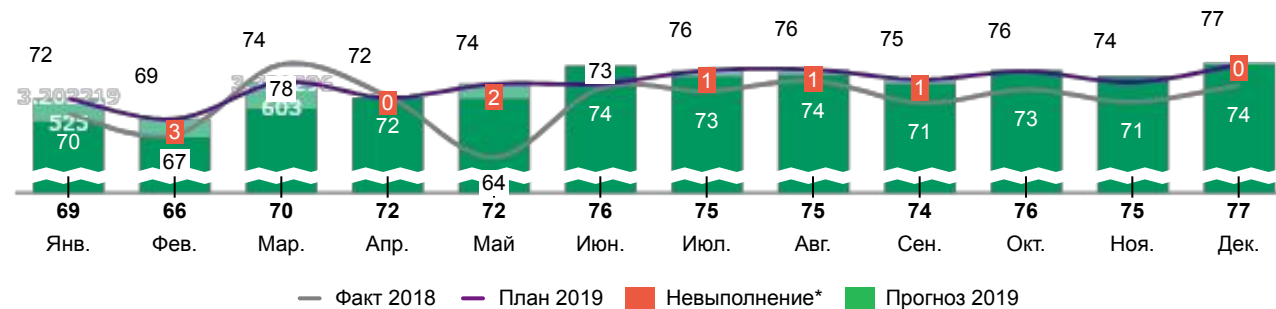
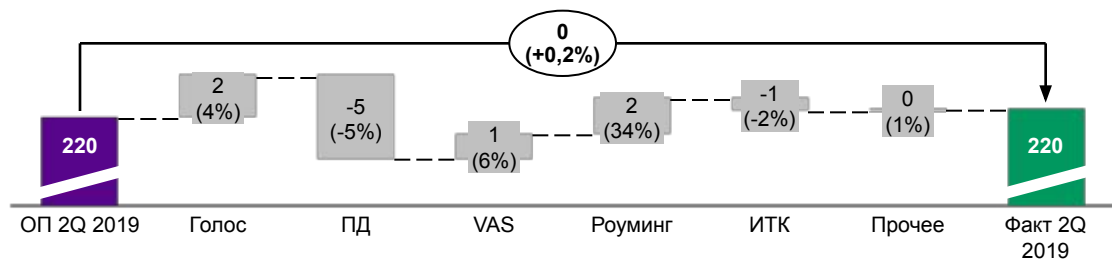


## Фиксированный бизнес, млн руб.

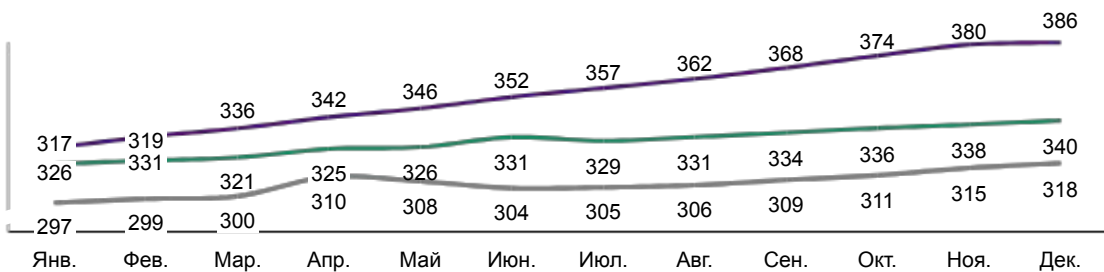


# В2В. Мобильный бизнес

## Выручка по услугам и в динамике

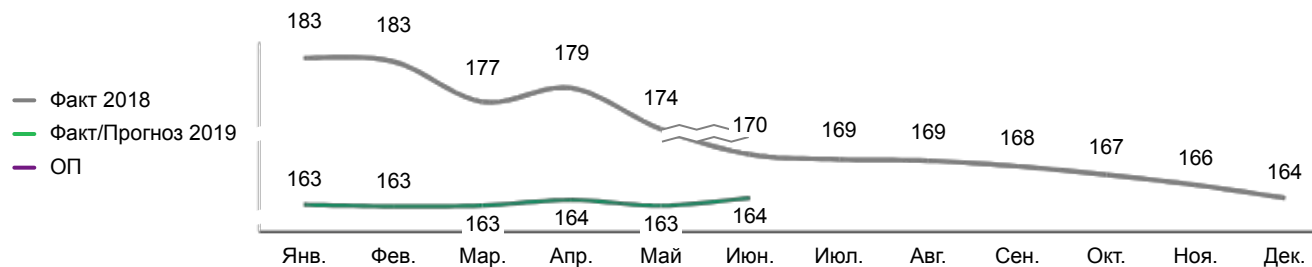


## Активная Абонентская База 3М, тыс. аб.

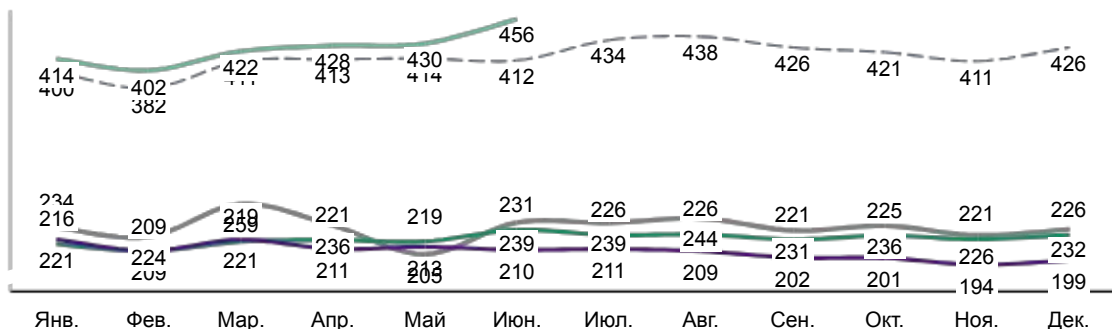


## Динамика КРІ мобильного бизнеса

## Активная Абонентская База 3М без М2М, тыс. аб.



## ARPU 3М, руб.



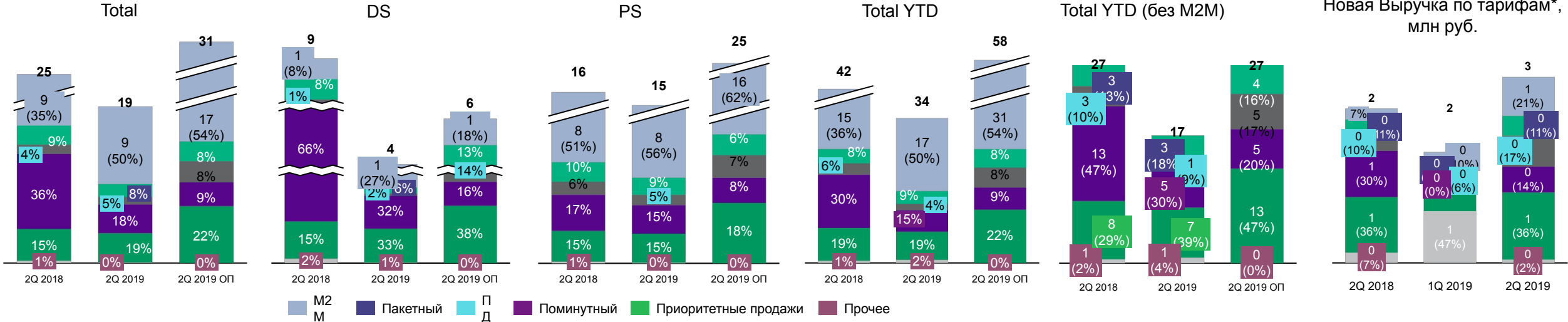
- Факт 2018
- Факт/Прогноз 2019
- ОП
- В2С
- Без МИ без Скоринга

# V2B. Мобильный бизнес

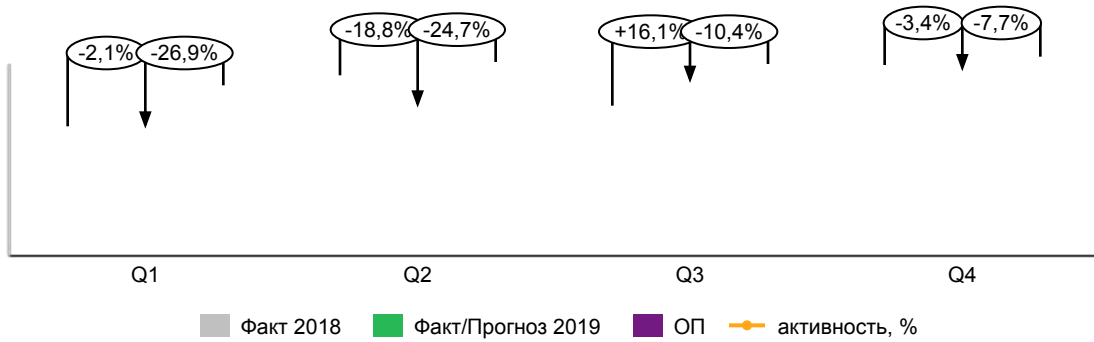
ПТП по МГФ 19%

Users по МГФ 50%

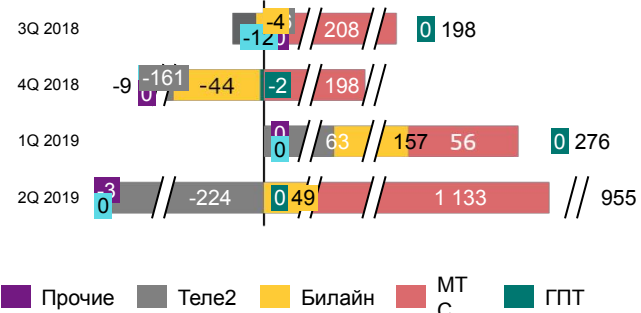
## Сплит продаж ТП в валовых подключениях, тыс. шт.



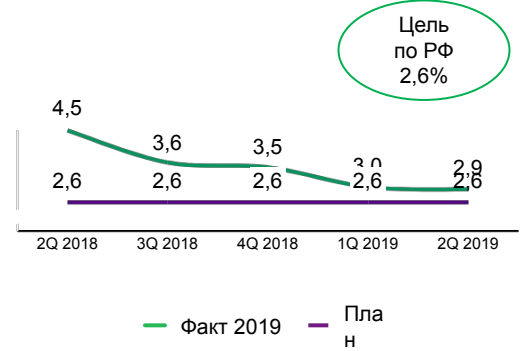
## Валовые подключения Нурегіон, тыс. аб.



## Баланс портаций MNP, абон.



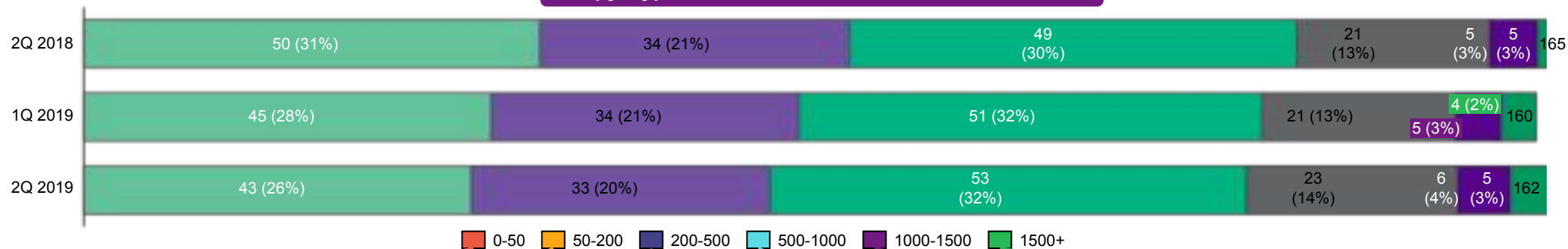
## Уровень оттока, %



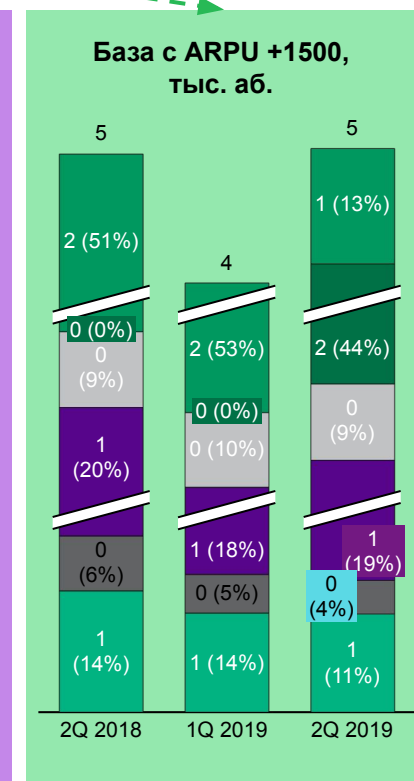
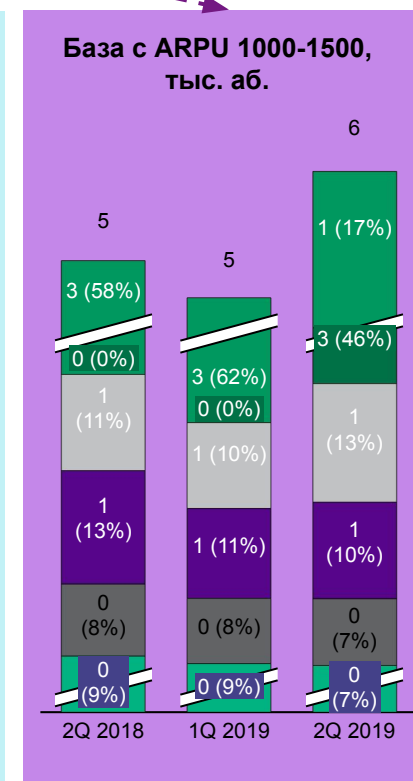
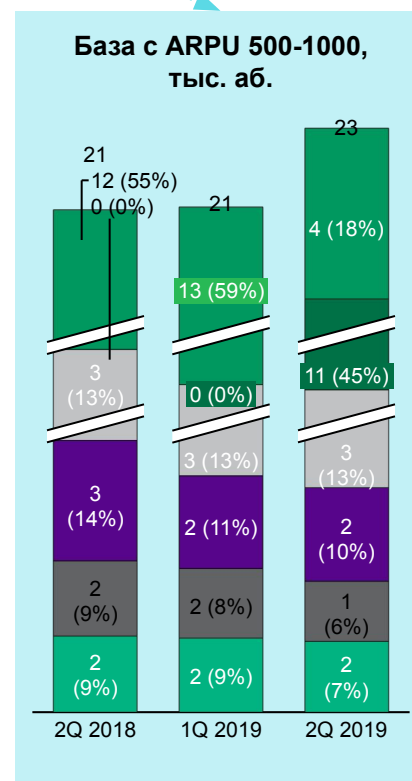
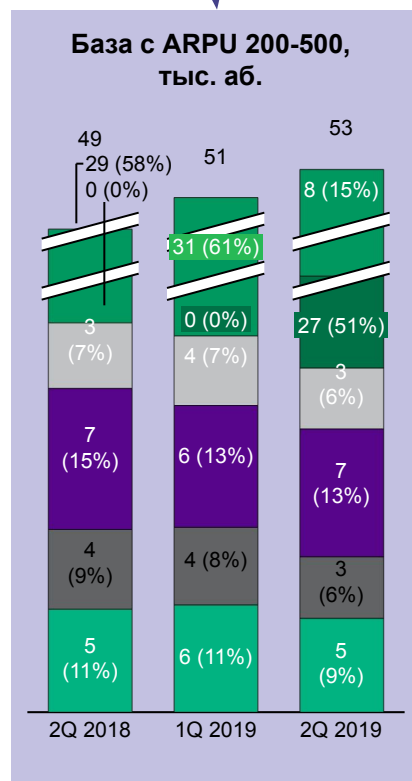
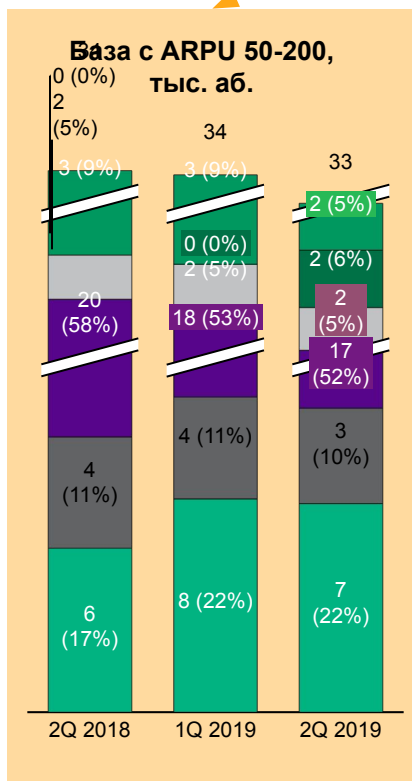
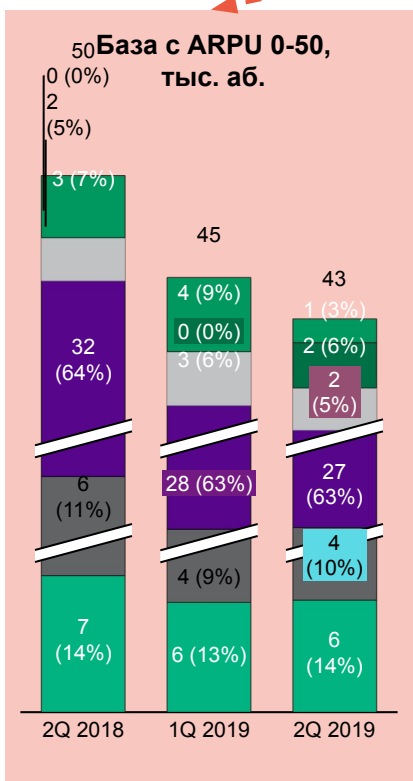


# В2В. Мобильный бизнес

Структура 3М базы без M2M по ARPU\*, тыс. аб.



Сплит 3М базы без M2M в разрезе диапазонов ARPU\*, тыс. аб.

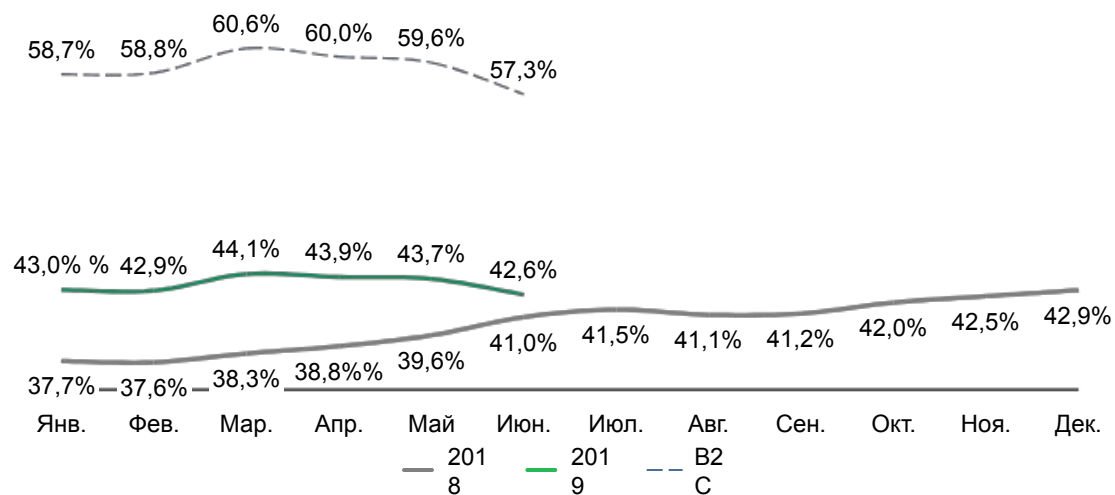


■ Пакетный 
 ■ ПД 
 ■ Поминутный 
 ■ Прочие ТП 
 ■ Корпоративный безлимит 
 ■ Приоритетные продажи

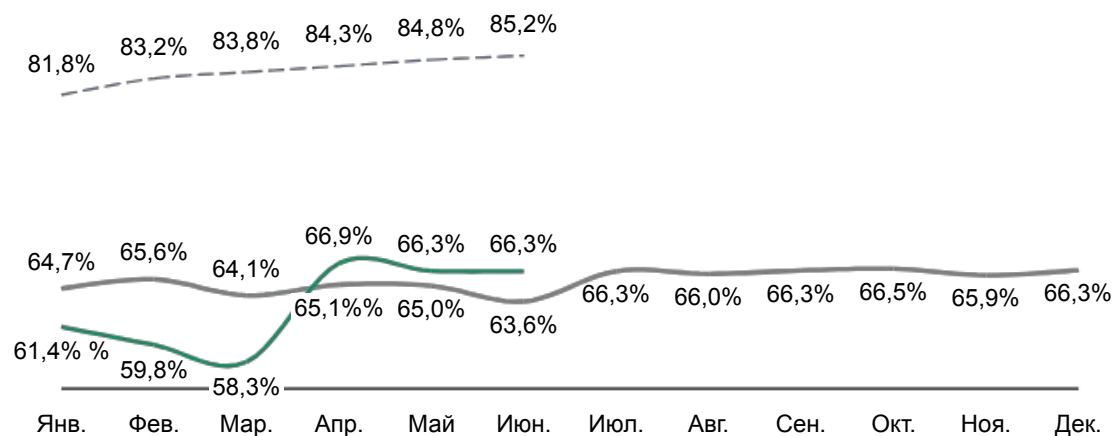
\*Данные ВО, без учёта ИТС, без абонентов Сбербанк

# В2В. Мобильный бизнес. ПД

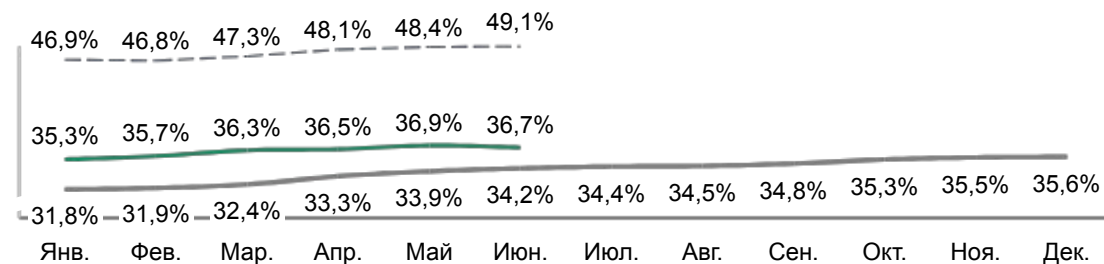
Проникновение ПД, без М2М, %



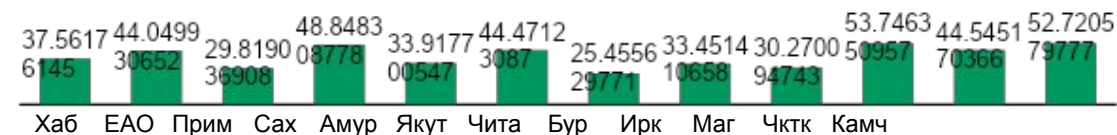
Доля ПД\* тарифов в выручке



Динамика цифровых абонентов\*\*, база итогов, %



Доля цифровых абонентов РО, 2Q 2019



Мероприятия по продвижению ПД:

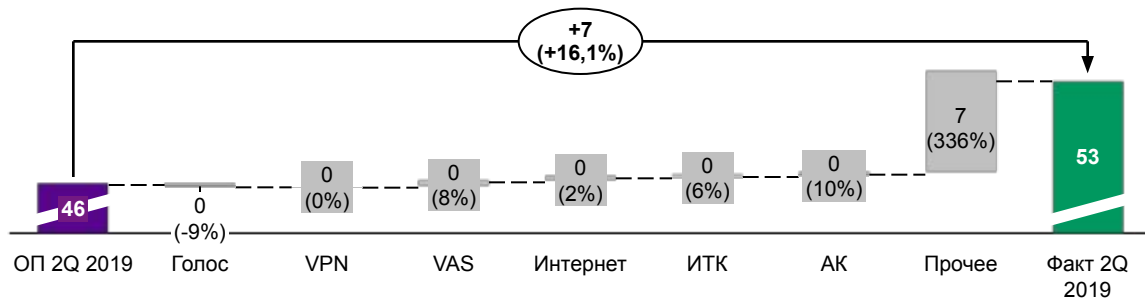
Инициатива	Срок запуска	Эффект YTD, тыс. руб

\*ПД тарифы = Пакетные+ПД+ПТП

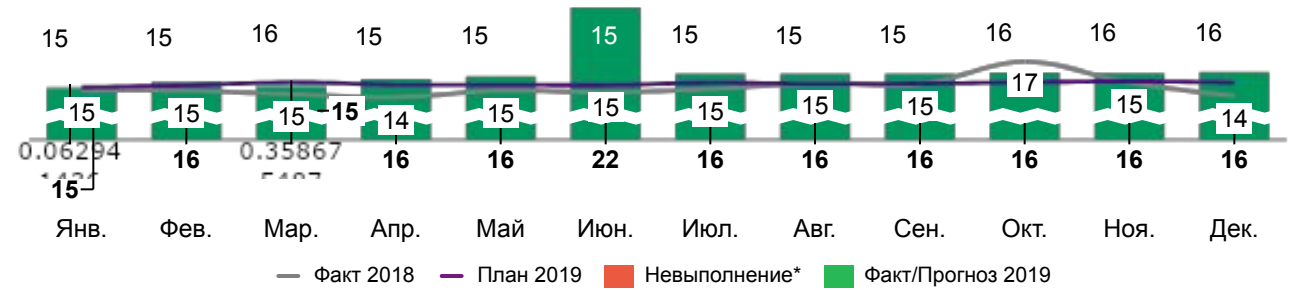
\*\*Данные VI, цифровые абоненты = доля пользователей ПД на смартфонах и телефонах с трафиком более 30 Мб от уникальных абонентов, пользователей смартфонов и телефонов, МегаФон

# В2В. Фиксированный бизнес

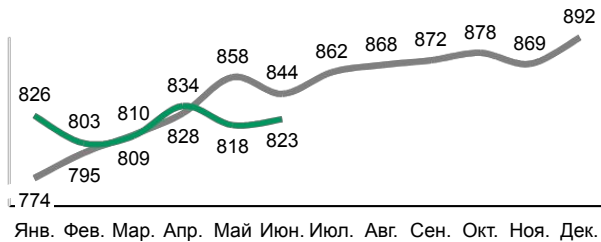
### Выручка по услугам, млн руб.



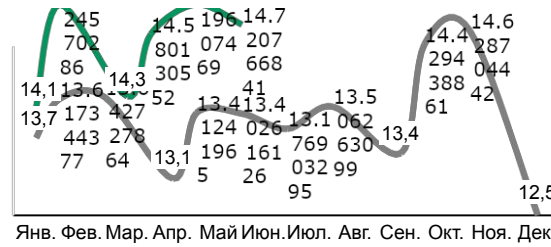
### Динамика выручки, млн руб.



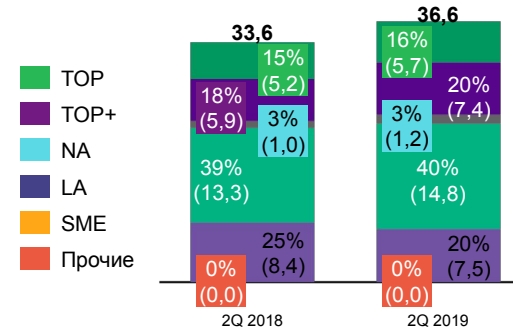
### Количество ИНН, шт.



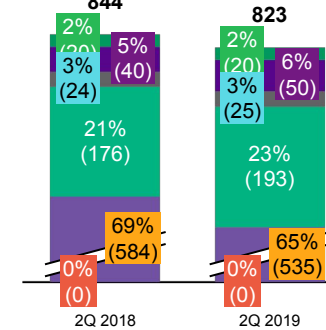
### ARPC\*, тыс. р.



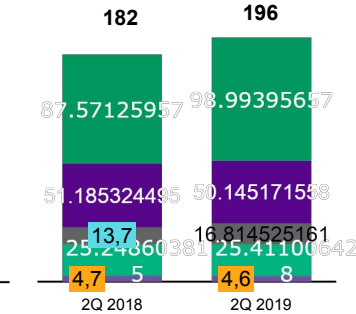
### Выручка, млн р.



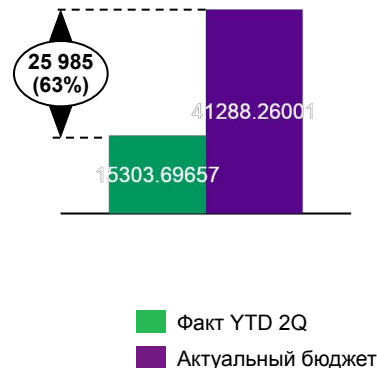
### ИНН, шт.



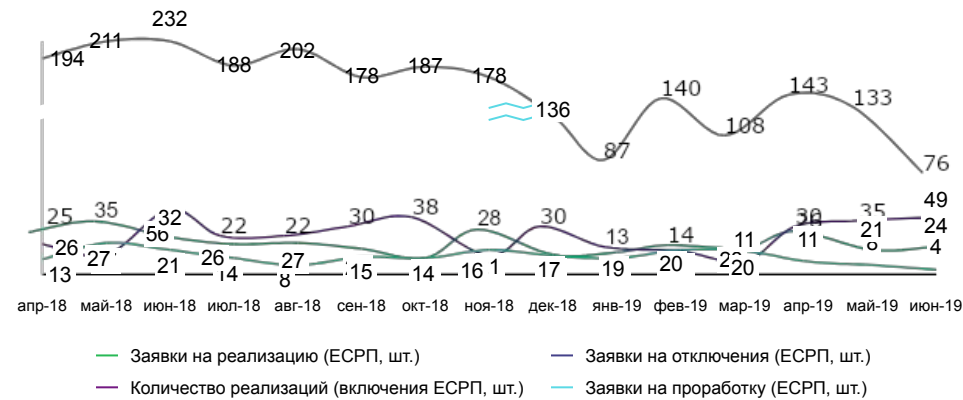
### ARPC\*, тыс. р.



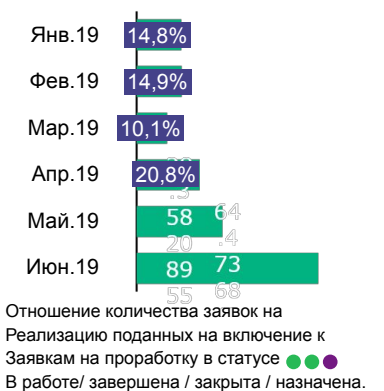
### CAPEX. Освоение, тыс. руб. 2Q 2019



### Динамика КРП фиксированного бизнеса, шт.



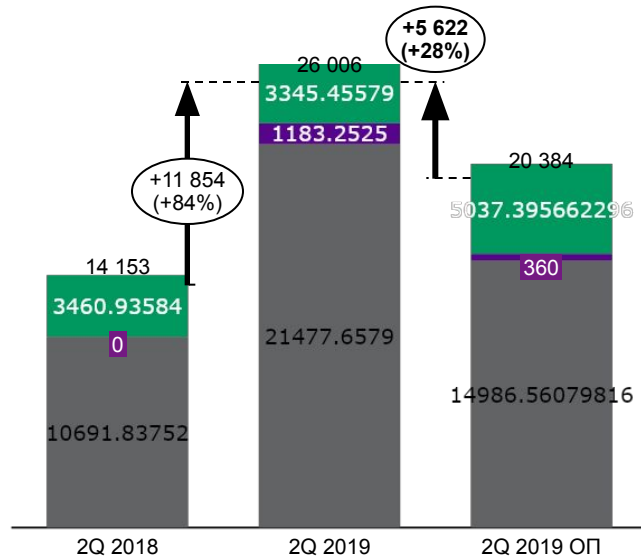
### Конверсия, %



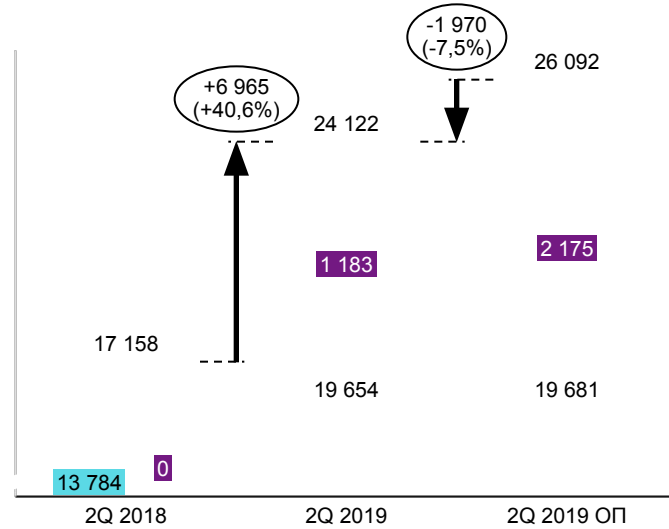
\*посчитано от биллинговой выручки

# B2B VAS

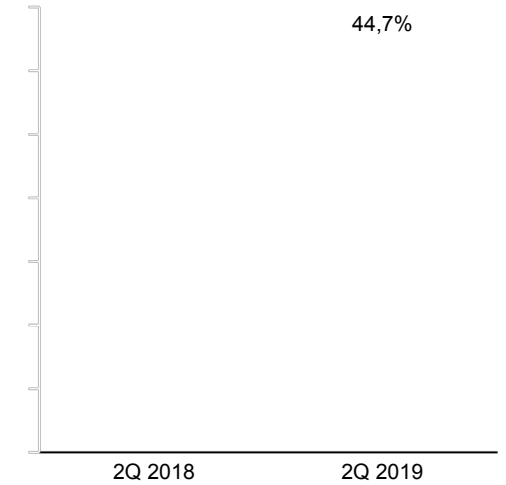
Выручка VAS по данным НР, тыс. руб.<sup>1</sup>



Выручка VAS B2X по данным Мастер-файла, тыс. руб.<sup>1</sup>



Клиентская база VAS B2X, ИИН



■ MI+Таргет 
 ■ Big data 
 ■ Прочие VAS B2X 
 — Проникновение в Выручке<sup>2</sup>

— Проникновение в клиентах<sup>2</sup>

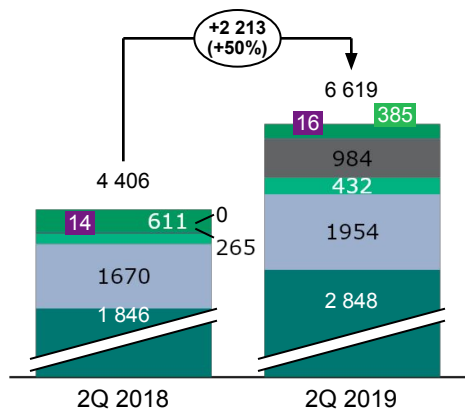
По данным НР идет общее перевыполнение ОП. По данным МФ невыполнение спровоцировало проседание в выручке по услугам основанных на BData, MI+МФ.Таргет. В работе на данный момент по **BData** находится 7 проектов: По итогам года планируем пополнить направление BData с новой выручкой в 8980 тр, что составляет 6% от исполнения МФ по итогу года и 86% в сервисах BData. Учитывая уже включенного клиента Отличные наличные с ежемесячным платежом в 325 тр, исполнение ОП в направлении BData планируется на уровне 116%. По **МИ и Таргету** невыполнение спровоцировано оттоком в 4q18 клиентов: АО Труд, Полюс Алдан, Р-лайн Север, Экопромснаб; а также снижения выручки от АО Рэдком-интернет и АО Страховая группа «Спасские ворота-М» в связи с репрайсом услуг). Во **2q19** продано 355 шт. МФ.таргет+МИ, на сумму 3285 тр., что все равно недостаточно для выполнения статьи. При сохранении прежнего чека с одной проданной услуги на данный момент требуется продавать не менее 150 шт. в месяц. Для увеличения выручки по MI+Таргет введен административный запрет на продажу Таргета без минимального пакета смс.

1. MI Стф без B2B TOP  
 2. Проникновение в выручке и клиентах с МегаФон.Таргет, но без учета МИ.

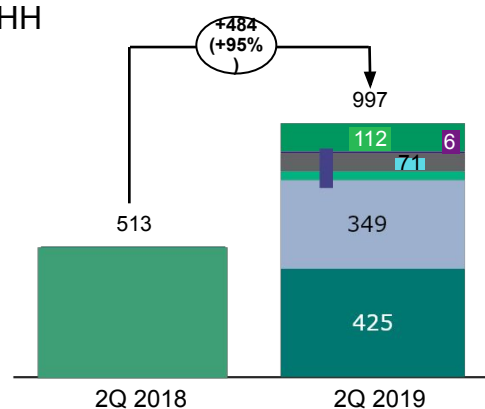


# B2B. Динамика VAS услуг

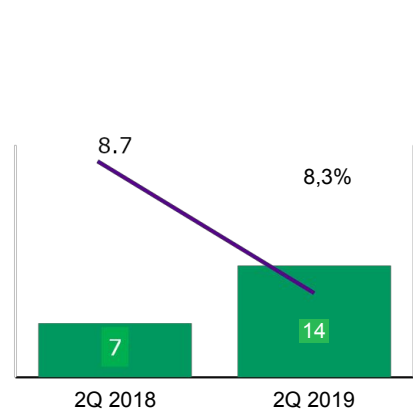
Количество клиентов VAS, ИНН



Количество новых клиентов VAS, ИНН

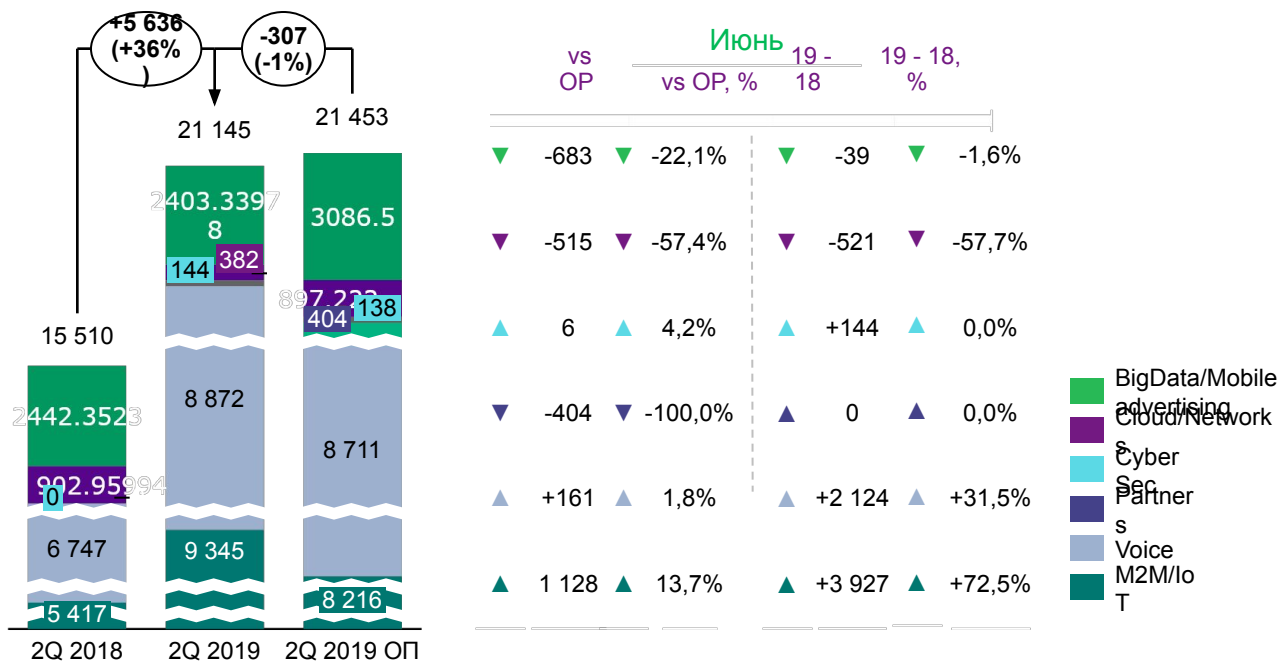


Уровень продаж VAS на сотрудника\*



Сотрудники	Филиал
Всего	77
Продают VAS	69
Без продаж VAS 2Q	8
Без продаж VAS 1 пг 19	7

Выручка ТОП проекты/воронки, мастер файл, тыс. руб.



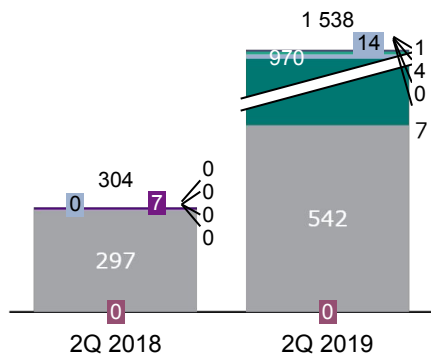
Без M2M

В работе на данный момент по **BData** находится 7 проектов: 2 РС – АТБ, АЭБ Партнер (820 тр/м), 1 Лид – Примсоцбанк (300 тр/м) – проект находится на стадии запуска пилота), 5 GEO – ВинЛаб, 8 минут, FusionGroup, Аэропорт Байкал, прав. Якутии (1500 тр/м).  
 В **Cloud** сервисах произошли включение 2х клиентов, чья выручка составит суммарно 544 тр. до конца года. В проработке (тест, договорные моменты) находится еще 12 клиентов, суммарная выручка по которым прогноз составляет 1825 тр. до конца года.  
**CyberSec** – активно начаты продажи DDoS и продвижения сервиса Антивзлом.  
 Крупные клиенты DDoS во 2кв: АО ККК (Корфовский), АО "ФЦНИВТ "СНПО "Элерон".  
**M2M** – Крупные клиенты м2м во 2кв: МРСК Сибири, ООО ЧОП «НЛ-Охрана», ООО "Стройпроектсервис".  
 По блоку **Partners** идет активная кампания в рамках предложения сервиса МФ.Рекрутика. В ПЭ находится 10 клиентов с потенциальной выручкой в 1411 тр до конца года. Монетизацию прошел один клиент – ИП Фролов – 86 тр до конца года. Также, на согласовании с заказчиком ООО Невада проходят переговоры по включению Энтерпрайз Решения МФ.рекрутика на сумму КП 11100 тр

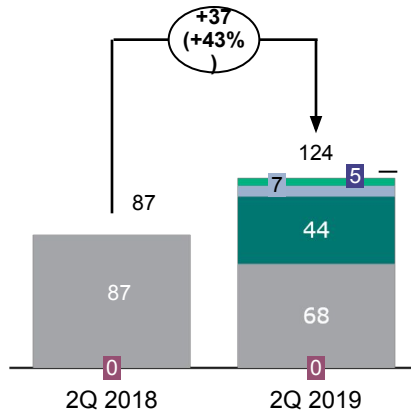
\*Среднемесячный объем продаж на 1 сотрудника (PS+DS)

# B2B. Фокусные VAS

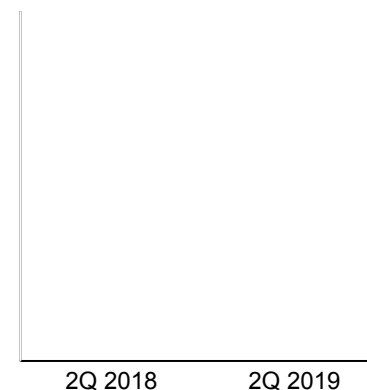
Количество клиентов VAS, ИНН



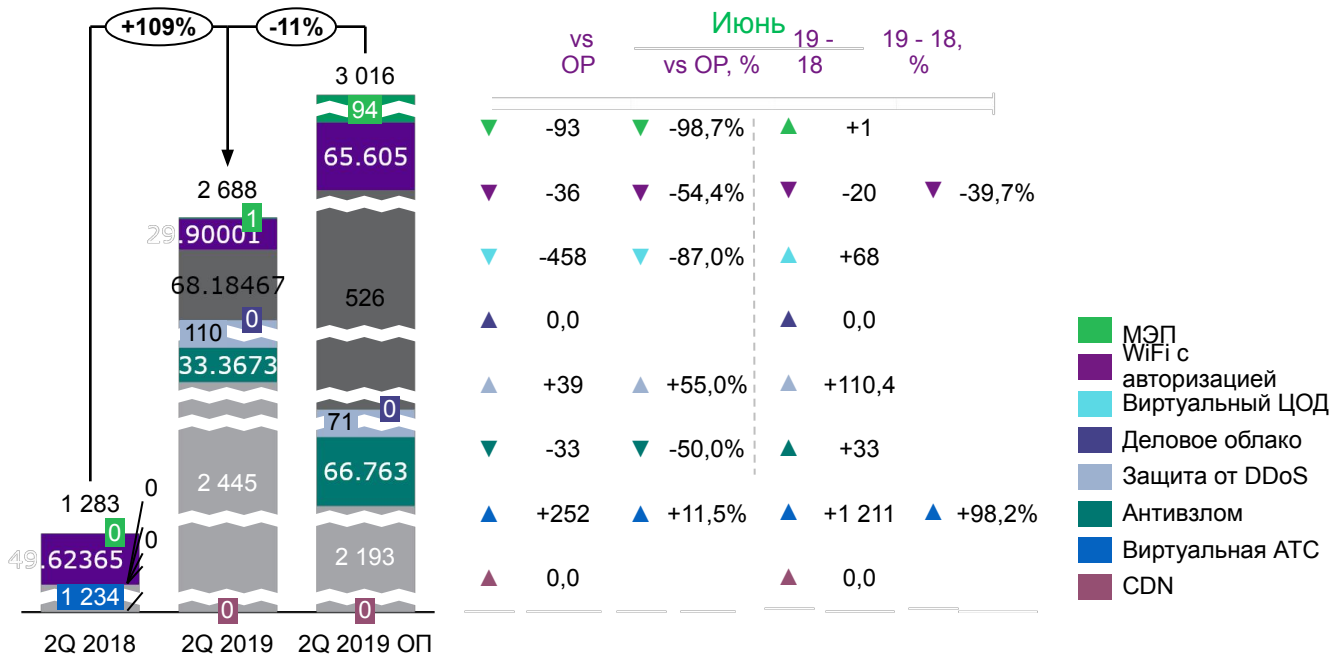
Количество новых клиентов VAS, ИНН



Уровень продаж VAS на сотрудника\*



Выручка, мастер файл, тыс. руб.



По фокусным сервисам, в частности ВАС в 2кв19 наблюдается активный рост выручки по сравнению с прошлым годом в 2 раза.

Почти все услуги показали ощутимый рост к 2кв.2018. При этом данных темпов недостаточно для выполнения ОП 2019.

Основная западающая статья находится в **Cloud** сервисах. В **Cloud** включено **2** клиента, чья выручка составит суммарно **544 тр.** до конца года. В проработке (тест, договорная кампания) находится еще 12 клиентов, суммарная выручка по которым прогнозируемо составит **1825 тр.** Также акцентируем свое внимание на проведении ВТЛ мероприятий по продвижению сервисов облачных решений на бизнес-рынке логистических, консалтинговых компаний, а также компаний, занимающихся разработкой ПО.

В 3кв. состоялось клиентское мероприятие по продвижению сервиса ДО, в рамках которого было привлечено **19 новых ИНН** с планируемой монетизацией **2180 тр** до конца года.

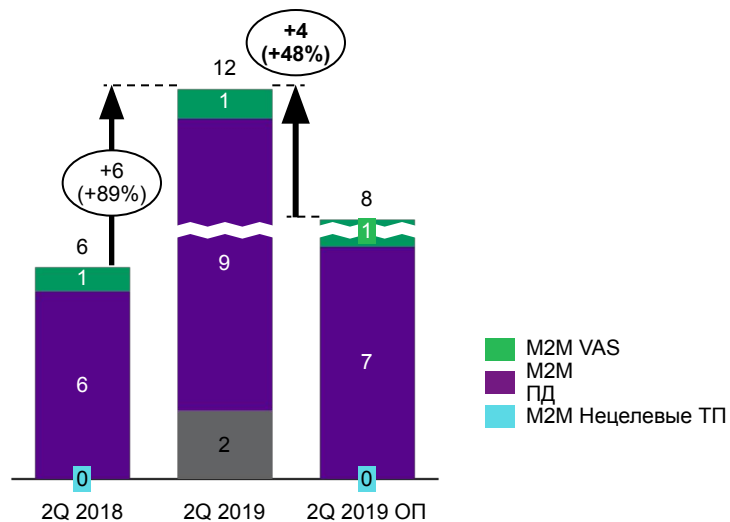
Невыполнение **Антивзлом** перекрывается перевыполнением **DDoS** на 39 тр.

\*Среднемесячный объем продаж на 1 сотрудника (PS+DS)

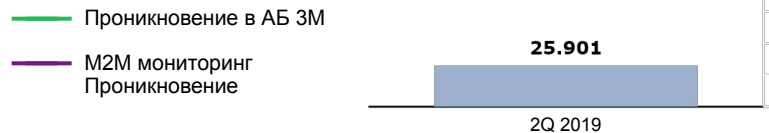


# V2B. Развитие M2M продуктов

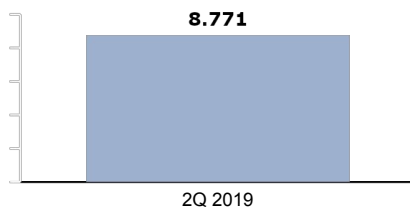
Выручка по данным НР, тыс. руб.



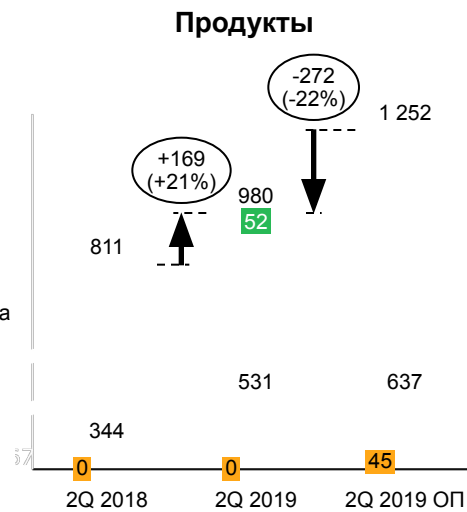
Абонентская база 3М M2M, тыс. аб.



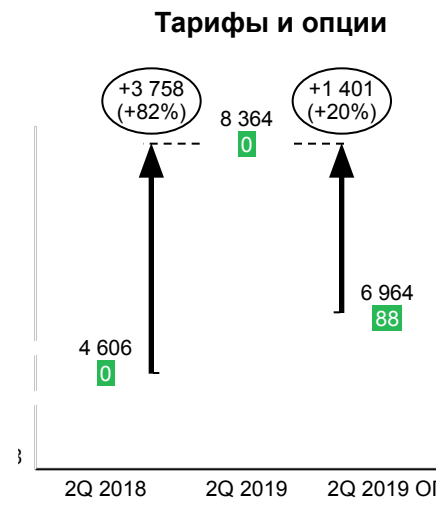
Продажи M2M, тыс. аб.



- Контроль автопарка
- Контроль кадров
- М2М-мониторинг
- Офис в кармане
- Контроль грузов



Выручка по Мастер-файлу, тыс. руб.



- IoT Global SIM
- УУО
- Интернет вещей для бизнеса

В целом по IOT решениям план выполнен.

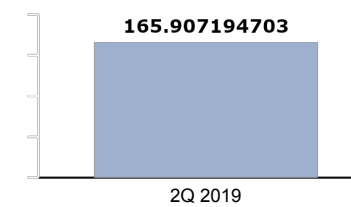
Для достижения плановых показателей по M2M продуктам:

- SVM активность по навигационным сервисам
- Отработка компаний по навигационным сервисам с МН логистикой в Китай и Монголию.

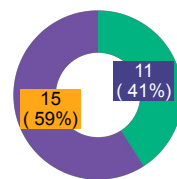
Клиентская база M2M, ИНН



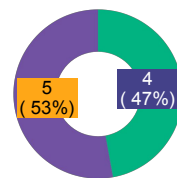
ARPU M2M, руб.



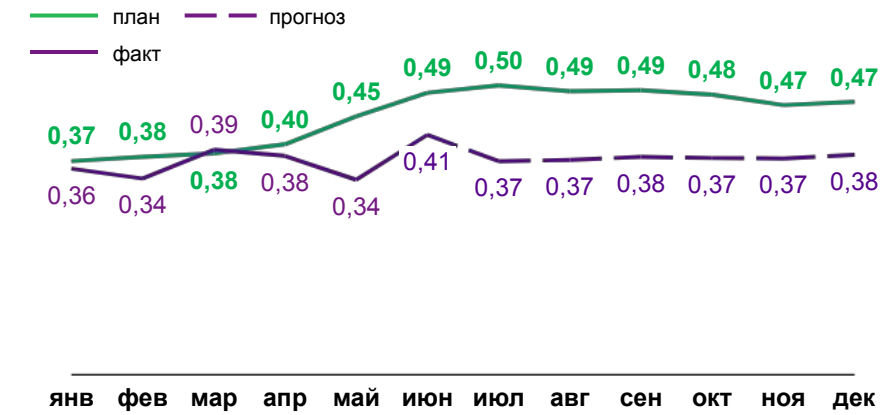
- Целевые ТП
- Нецелевые ТП



- Целевые ТП
- Нецелевые ТП

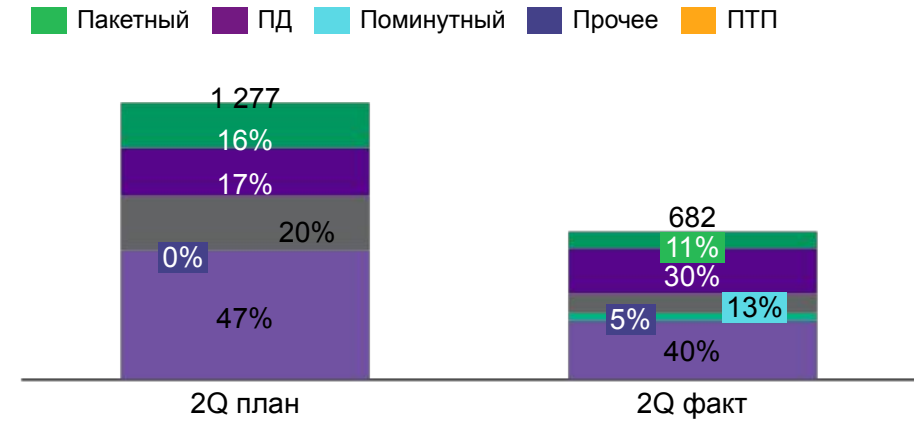


## Выручка, млн. руб.

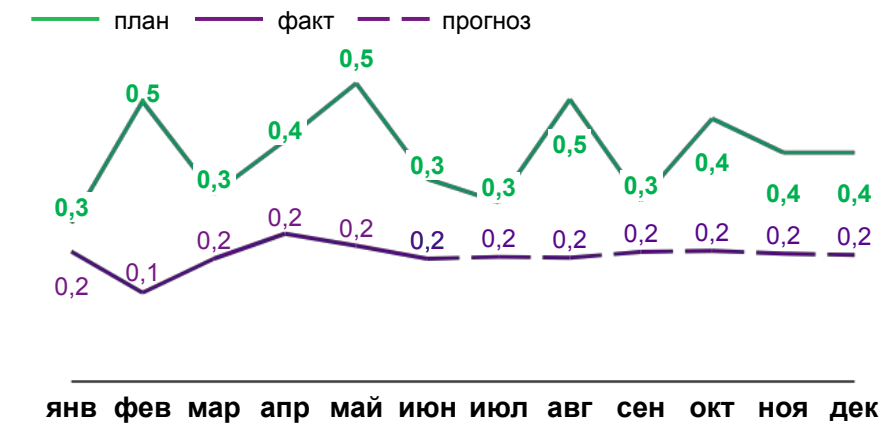


план Y	5,3
Прогноз* Y	4,5 (83%)

## Сплит по ТП 2Q

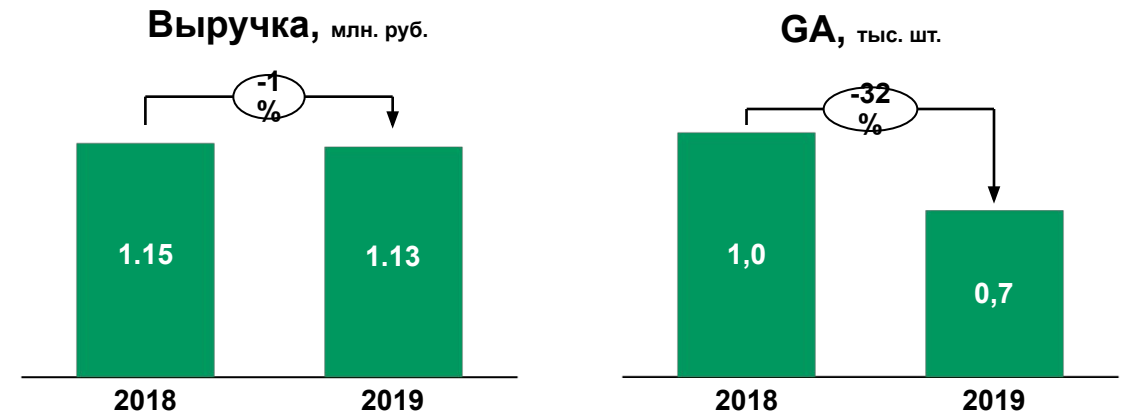


## GA, тыс. шт.



план Y	4,6
Прогноз* Y	2,5 (55%)

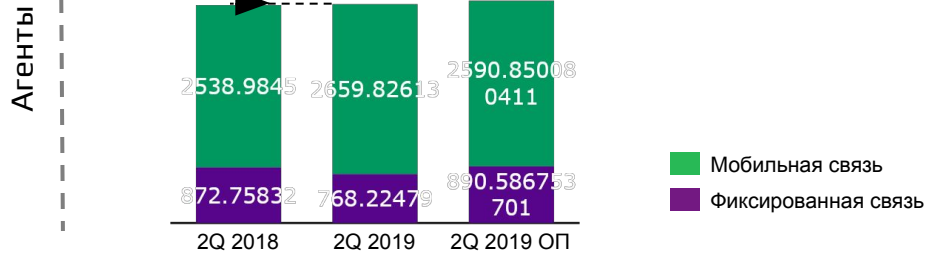
## YTD 2Q 2018/2019



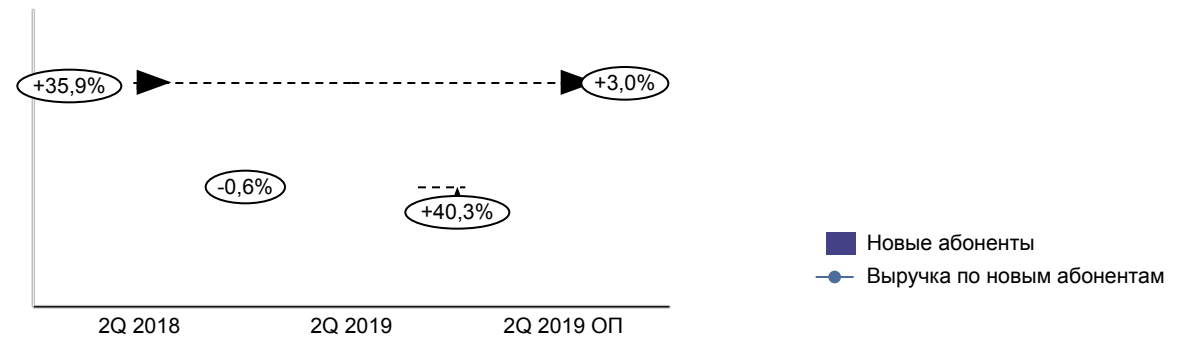


# В2В: Агенты и партнеры

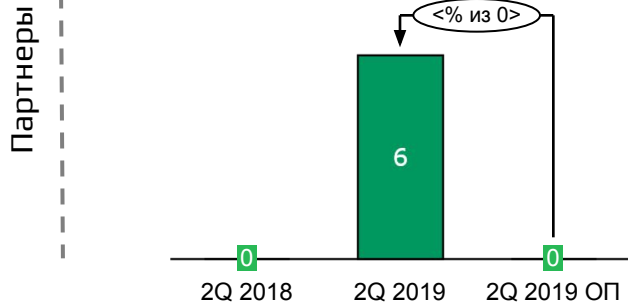
Выручка, тыс. руб.



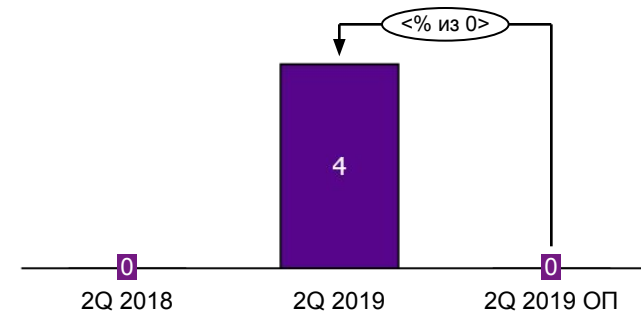
Новые абоненты и выручка по ним, тыс. руб.



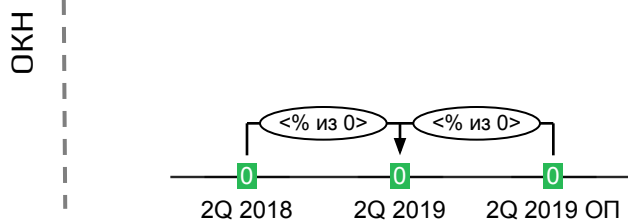
Выручка, тыс. руб.



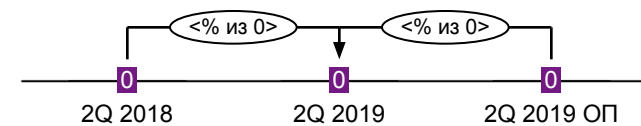
Кол-во привлеченных клиентов, шт.



Выручка, тыс. руб.

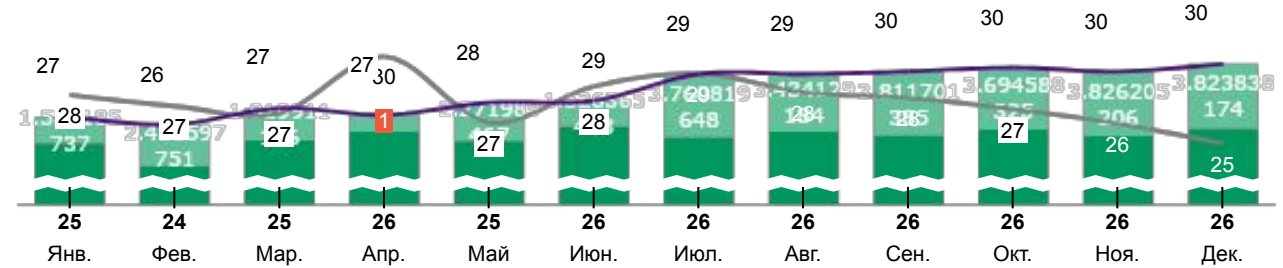
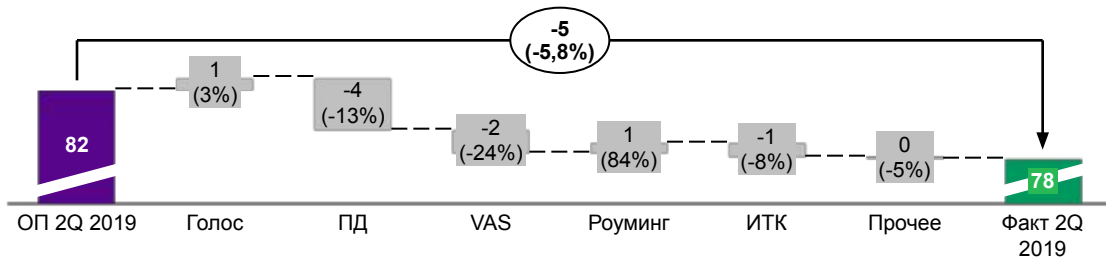


Кол-во объектов, шт.

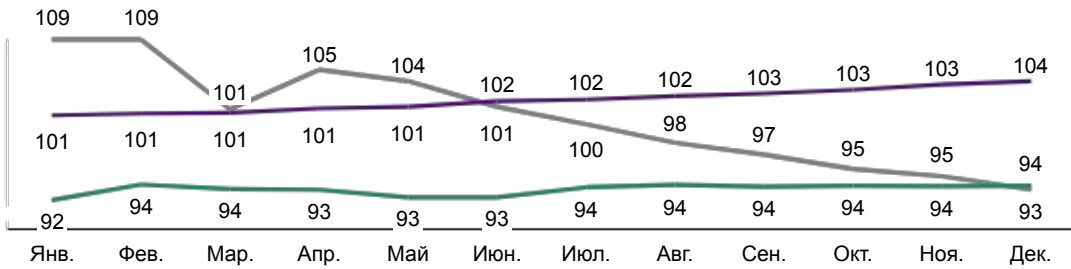


# V2G. Мобильный бизнес

## Выручка по услугам и в динамике

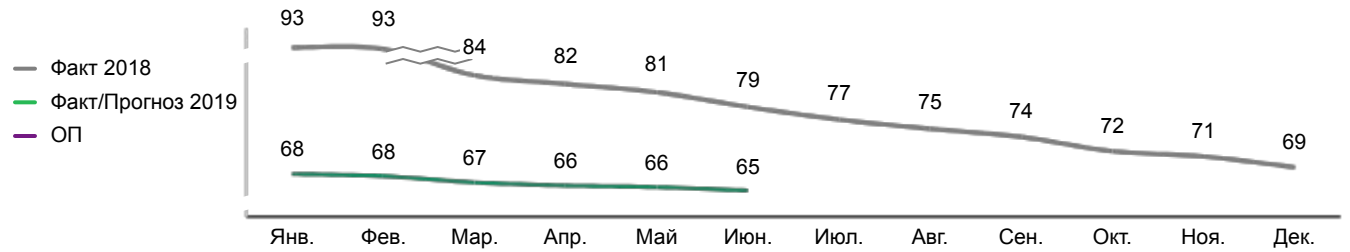


## Активная Абонентская База 3М, тыс. аб.

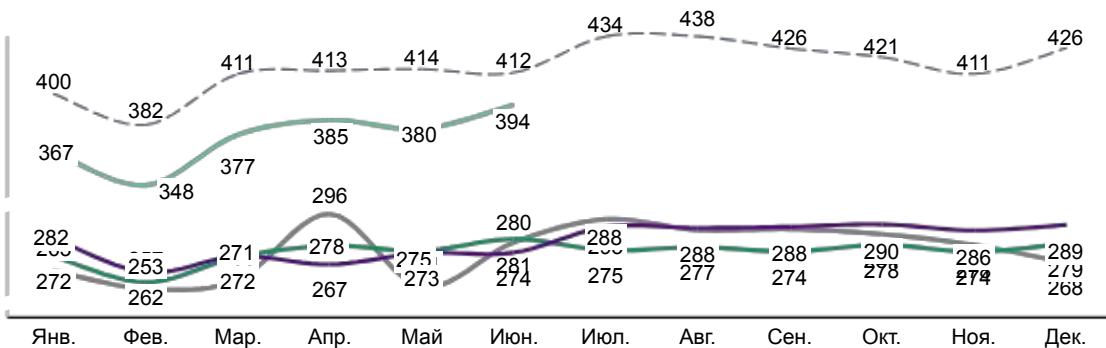


## Динамика КРІ мобильного бизнеса

## Активная Абонентская База 3М без М2М, тыс. аб.



## ARPU 3М, руб.



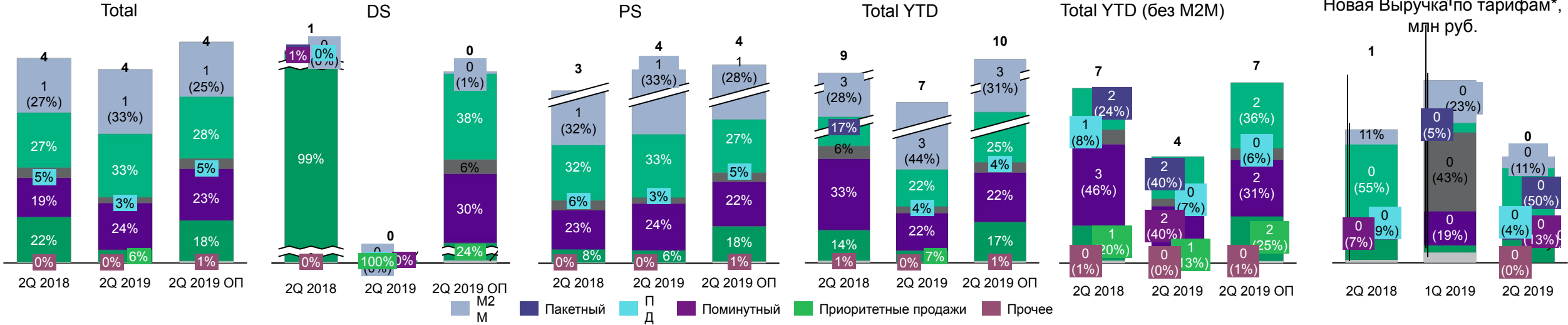
- Факт 2018
- Факт/Прогноз 2019
- ОП
- В2С
- Без МИ без Скоринга

# V2G. Мобильный бизнес

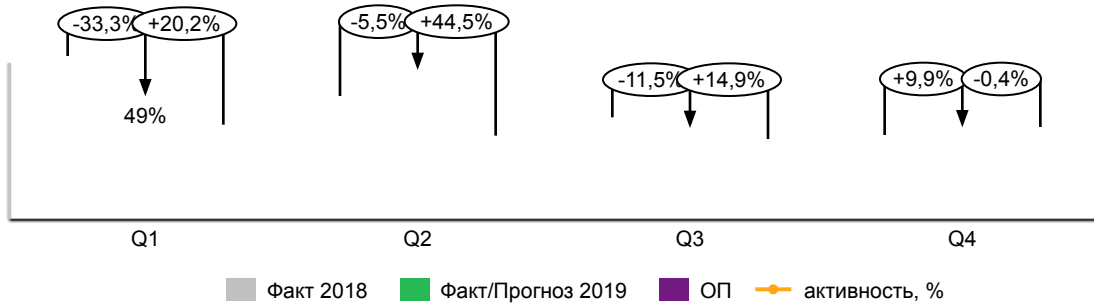
ПТП по МГФ 7%

Users по МГФ 56%

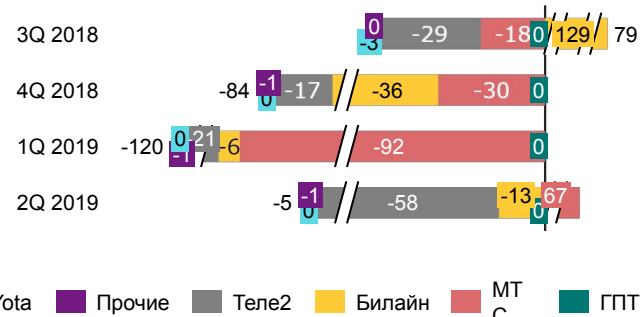
## Сплит продаж ТП в валовых подключениях, тыс. шт.



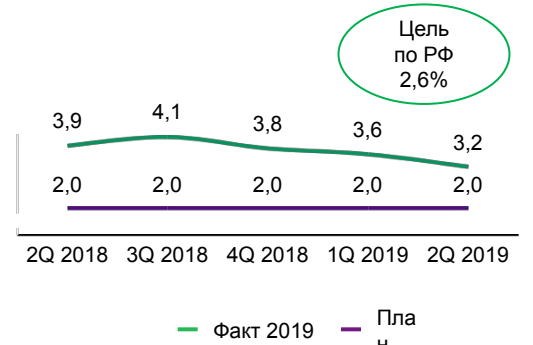
## Валовые подключения Nuregion, тыс. аб.



## Баланс портаций MNP, абон.



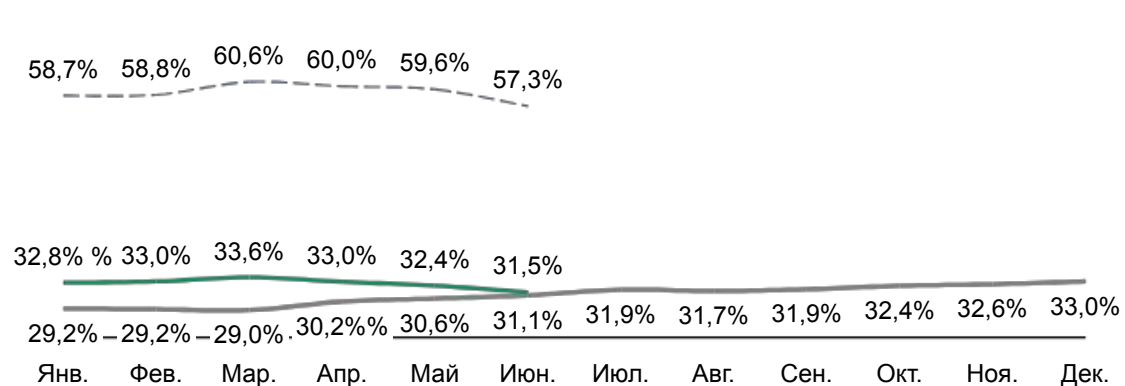
## Уровень оттока, %



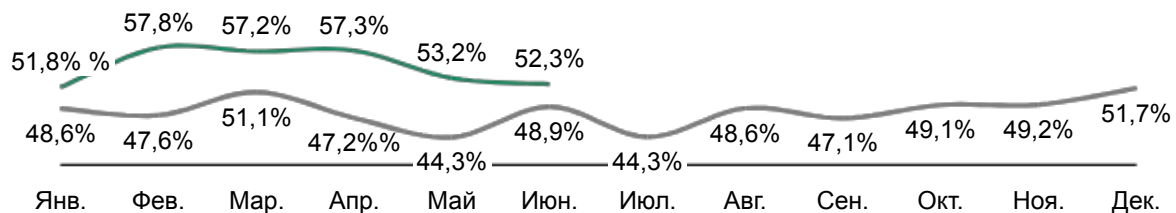
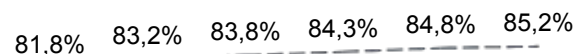
0

# V2G. Мобильный бизнес. ПД

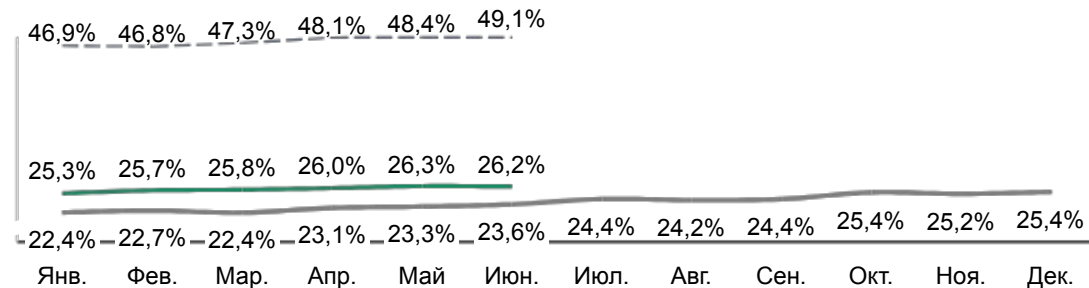
Проникновение ПД, без М2М, %



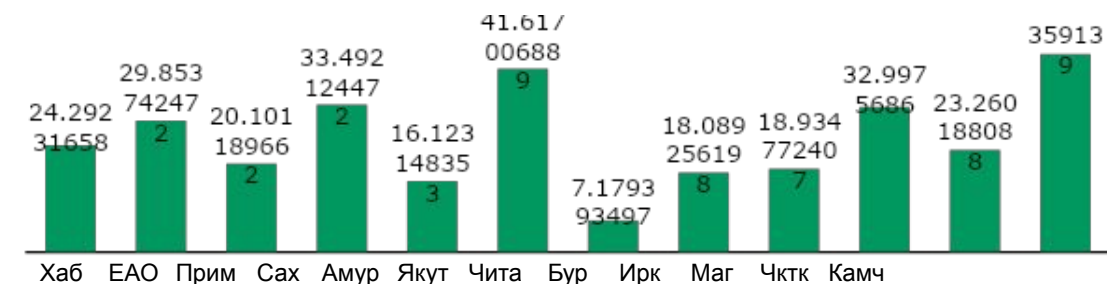
Доля ПД\* тарифов в выручке



Динамика цифровых абонентов\*\*, база итогов, %



Доля цифровых абонентов РО, 2Q 2019



Мероприятия по продвижению ПД:

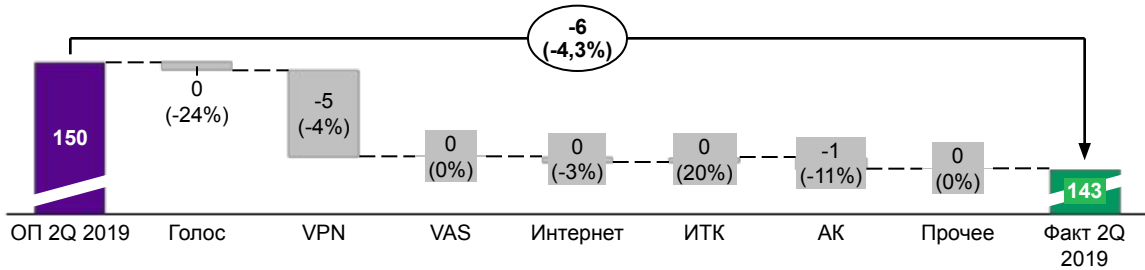
Инициатива	Срок запуска	Эффект YTD, тыс. руб

\*ПД тарифы = Пакетные + ПД + ПТП

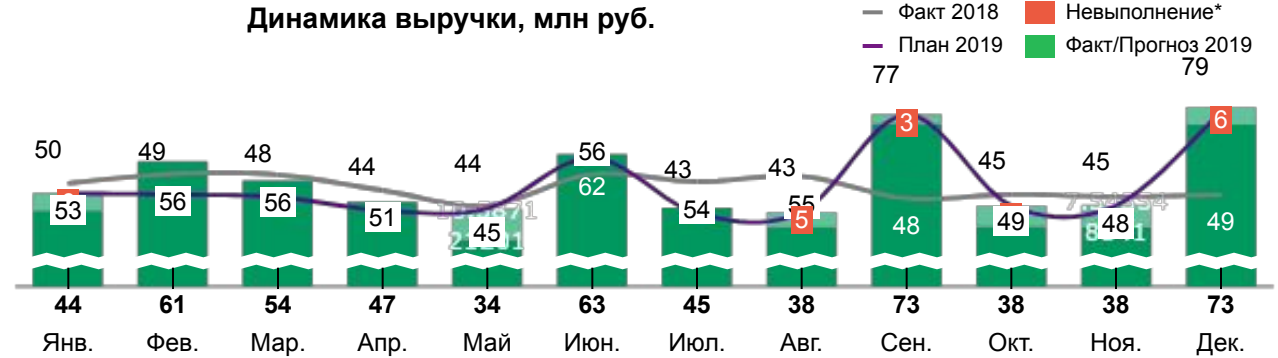
\*\*Данные VI, цифровые абоненты = доля пользователей ПД на смартфонах и телефонах с трафиком более 30 Мб от уникальных абонентов, пользователей смартфонов и телефонов, МегаФон

# V2G. Фиксированный бизнес

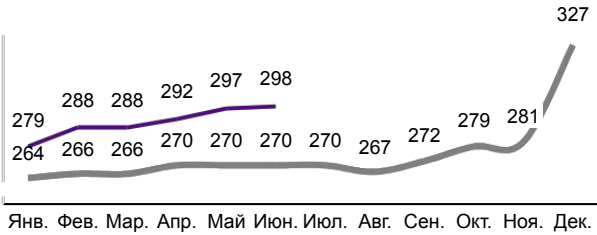
Выручка по услугам, млн руб.



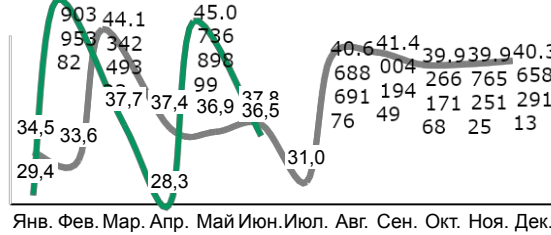
Динамика выручки, млн руб.



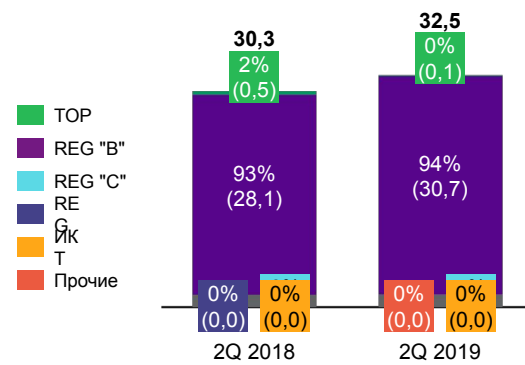
Количество ИНН, шт.



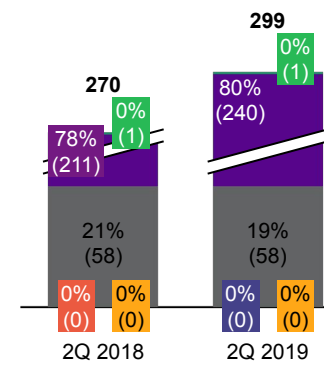
ARPC\*, тыс. р.



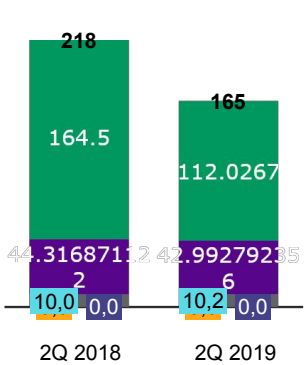
Выручка, млн р.



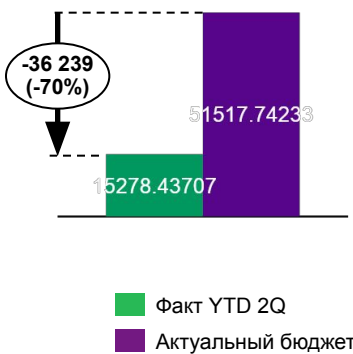
ИНН, шт.



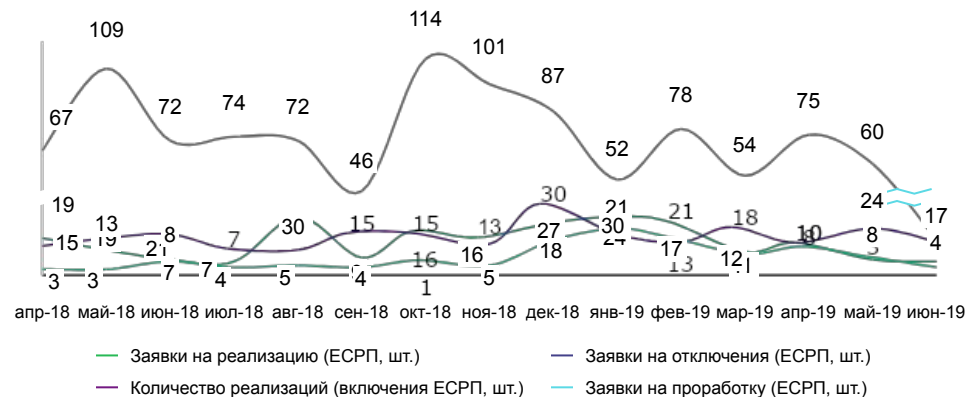
ARPC\*, тыс. р.



CAPEX. Освоение, тыс. руб. 2Q 2019



Динамика KPI фиксированного бизнеса, шт.



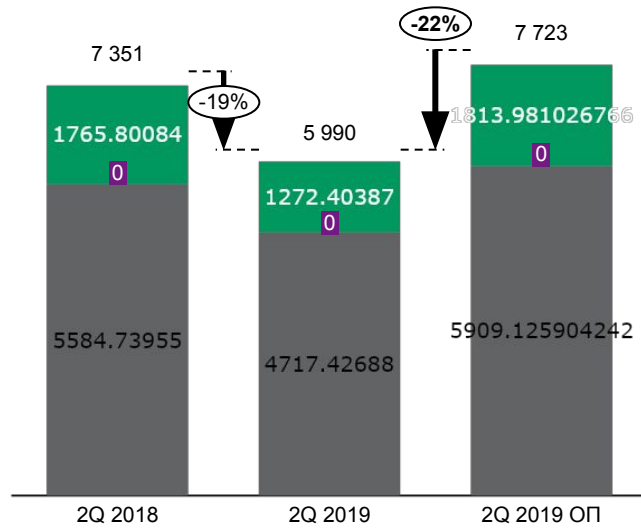
Конверсия, %



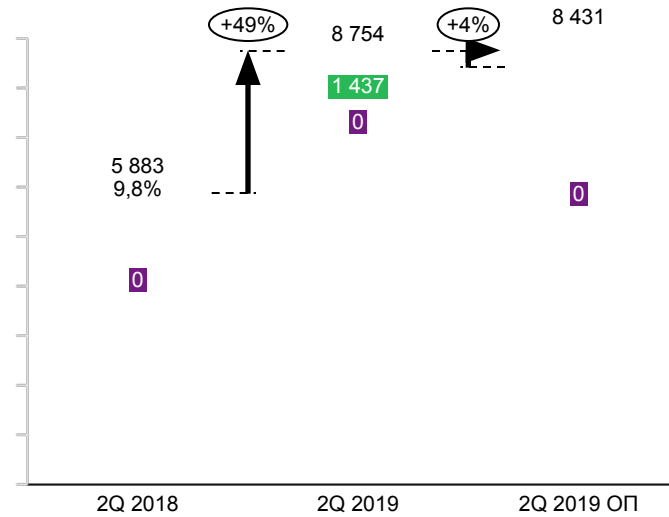
\*посчитано от биллинговой выручки

# B2G VAS

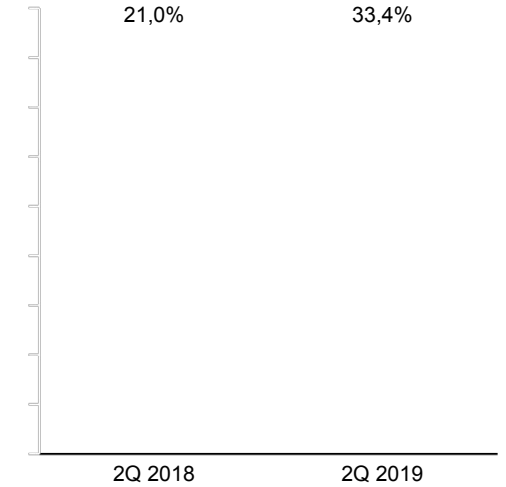
Выручка VAS по данным НР, тыс. руб.<sup>1</sup>



Выручка VAS B2X по данным Мастер-файла, тыс. руб.<sup>1</sup>



Клиентская база VAS B2X, ИИН



■ MI+Таргет 
 ■ Big data 
 ■ Прочие VAS B2X 
 — Проникновение в Выручке<sup>2</sup>

— Проникновение в клиентах<sup>2</sup>

По выручке и клиентской базе VAS услуг в 2Q2019 относительно прошлого года наблюдаем активный рост, оперплан по мастерфайлу выполняется.

Есть недобор выручки по MI+Таргет (связано с не продлившимися гос контрактами на 2019 год).

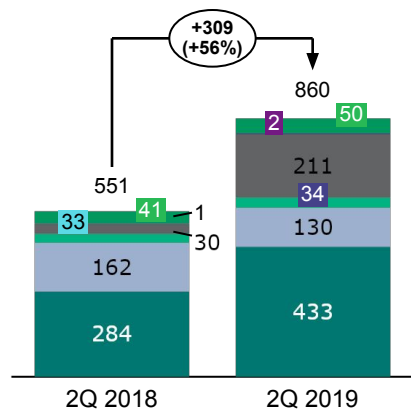
Ведем активную проработку клиентов, осуществляющих закупочные процедуры на смс рассылки во 2-3 квартале.

1. MI Стф без B2B TOP  
 2. Проникновение в выручке и клиентах с МегаФон.Таргет, но без учета МИ.

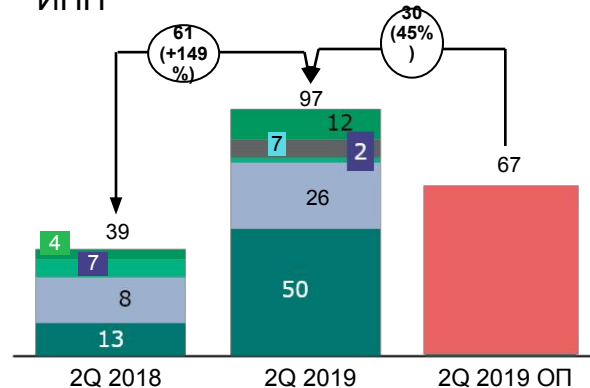


# B2G. VAS ТОП проекты / воронки

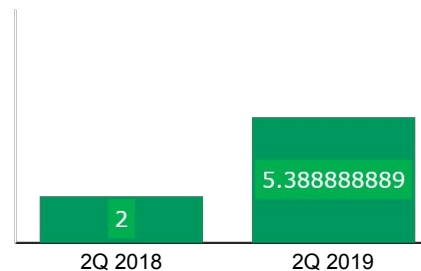
Количество клиентов VAS, ИНН



Количество новых клиентов VAS, ИНН

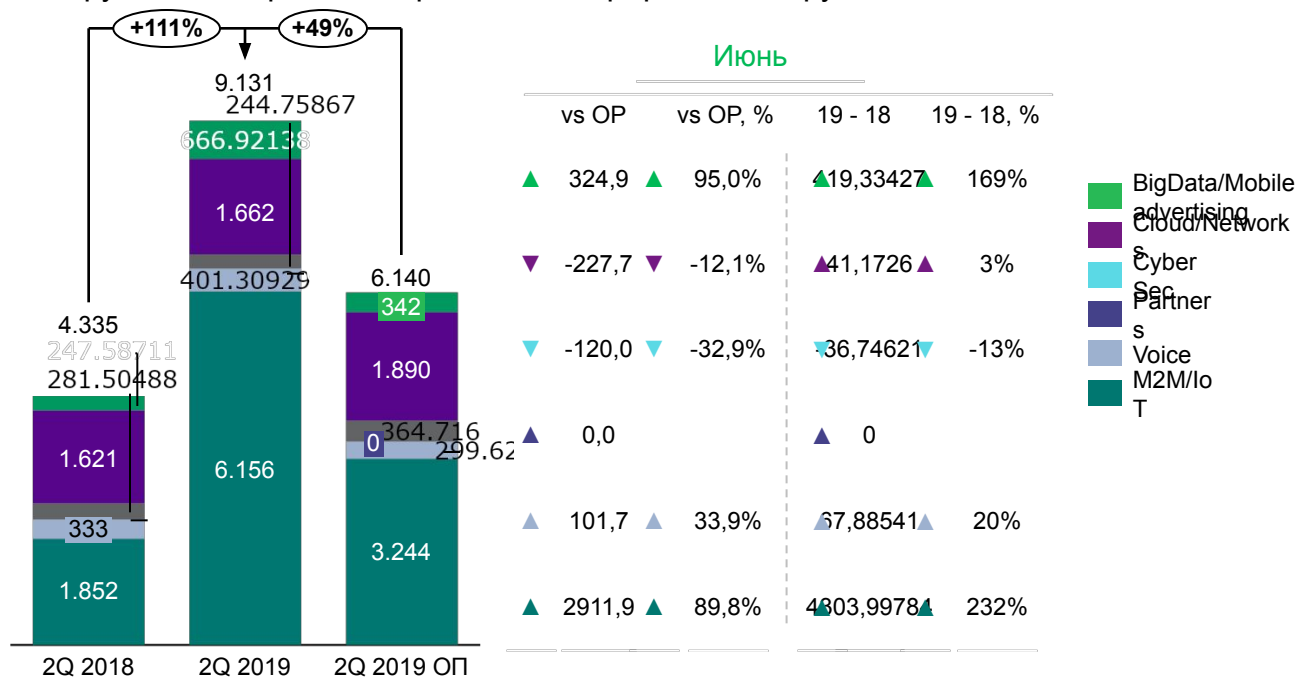


Уровень продаж VAS на сотрудника\*



Сотрудники	Филиал
Всего	19
Продают VAS	12
Без продаж VAS 2Q	7
Без продаж VAS 1пг19	7

Выручка ТОП проекты/воронки, мастер файл, тыс. руб.



По итогам 2q19 в VAS ТОП сегмента B2G видим рост выручки и клиентской базы.

В рамках BigData ведем отработку списка региональных министерств туризма и др. органов, связанных с отслеживанием миграции населения и туристического потока.

**Из кейсов в работе:**

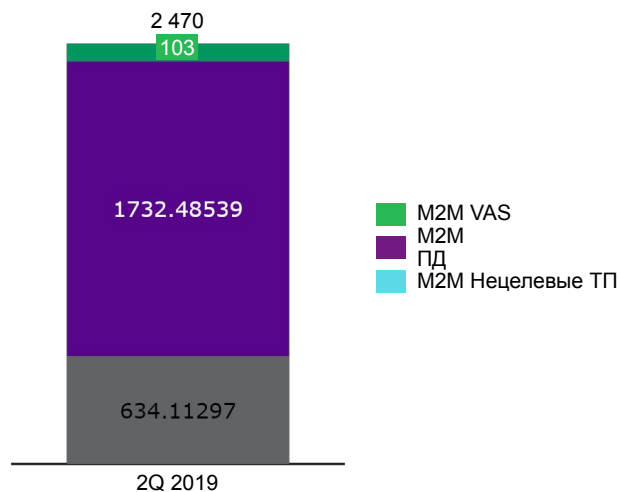
- Правительство Якутии – ведем переговоры по формату решения для приземления в актуальные задачи заказчика. Предоставлено КП на 1500 тр рублей.
- Правительство Хабаровского и Приморского края вопрос держат на рассмотрении, но отложен до фактического начала периода бюджетирования. С заказчиками на еженедельной основе ведем диалог.

\*Среднемесячный объем продаж на 1 сотрудника (PS+DS)



# B2G. Развитие M2M продуктов

Выручка по данным НР, тыс. руб.

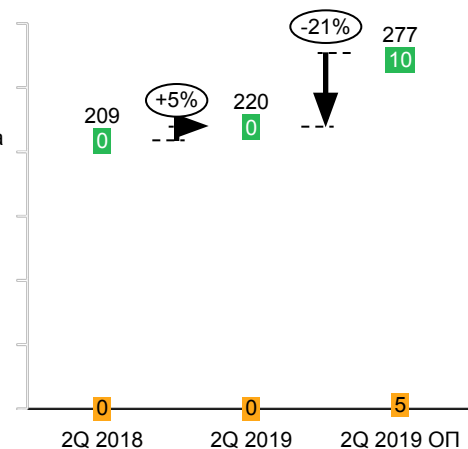


■ M2M VAS  
■ M2M  
■ ПД  
■ M2M Нецелевые ТП

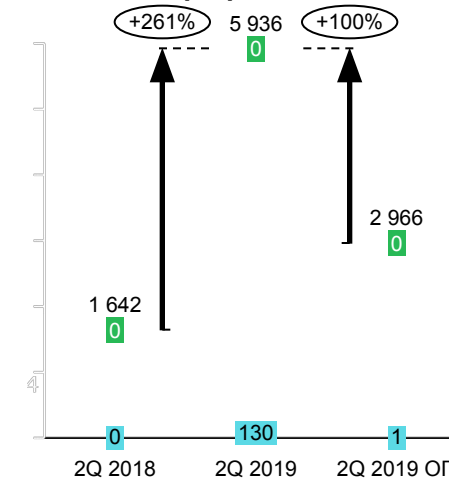
■ Контроль автопарка  
■ Контроль кадров  
■ M2M-мониторинг  
■ Офис в кармане  
■ Контроль грузов

Выручка по Мастер-файлу, тыс. руб.

Продукты



Тарифы и опции



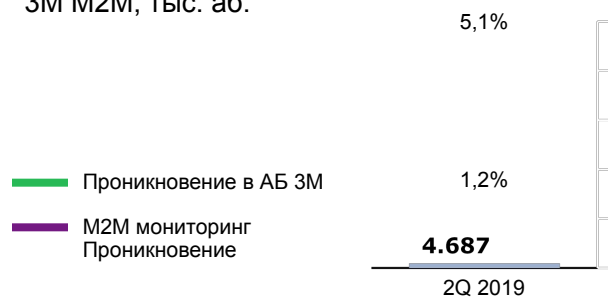
■ IoT Global SIM  
■ УУО  
■ Интернет вещей для бизнеса

В целом по IoT решениям план выполнен.

Для достижения плановых показателей по M2M продуктам:

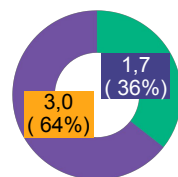
- SVM активность по навигационным сервисам
- Отработка конкурсов по навигационным сервисам.

Абонентская база 3М M2M, тыс. аб.

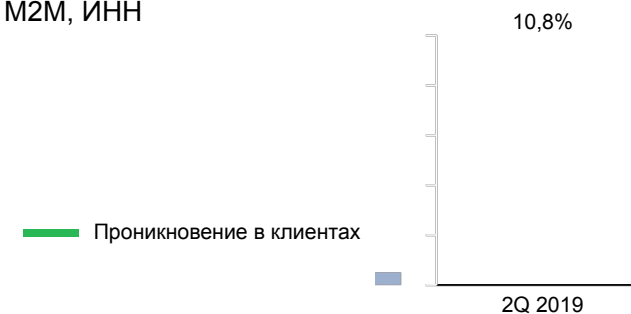


■ Проникновение в АБ 3М  
■ M2M мониторинг Проникновение

■ Целевые ТП  
■ Нецелевые ТП

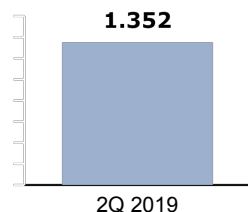


Клиентская база M2M, ИНН

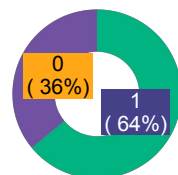


Проникновение в клиентах

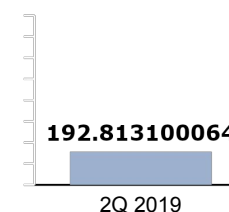
Продажи M2M, тыс. аб.



■ Целевые ТП  
■ Нецелевые ТП



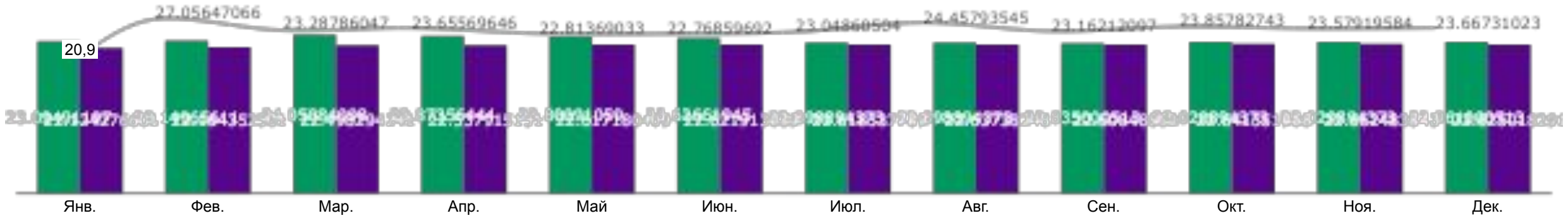
ARPU M2M, руб.



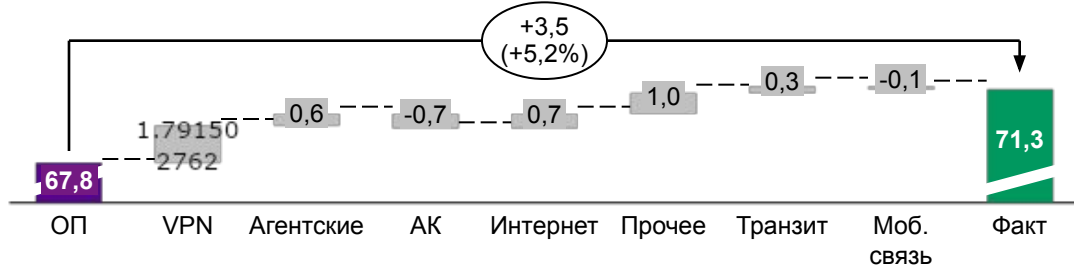


## Динамика выручки, млн руб.

— Факт 2018  
 ■ Факт/Прогноз 2019  
 ■ ОП

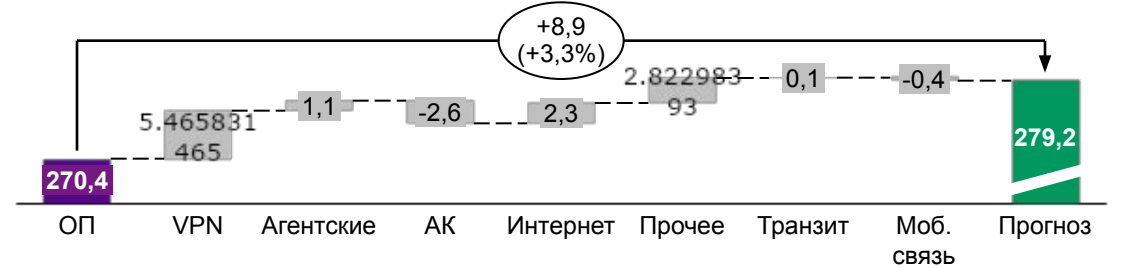


### Квартал 2



### Выручка по услугам

### Год

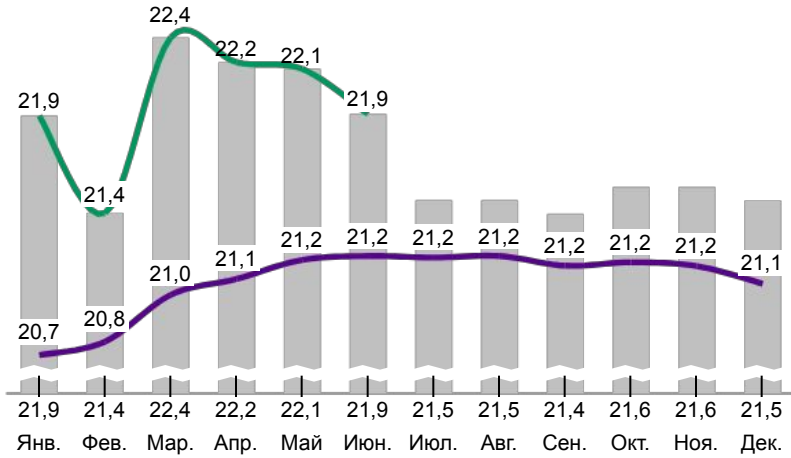


0

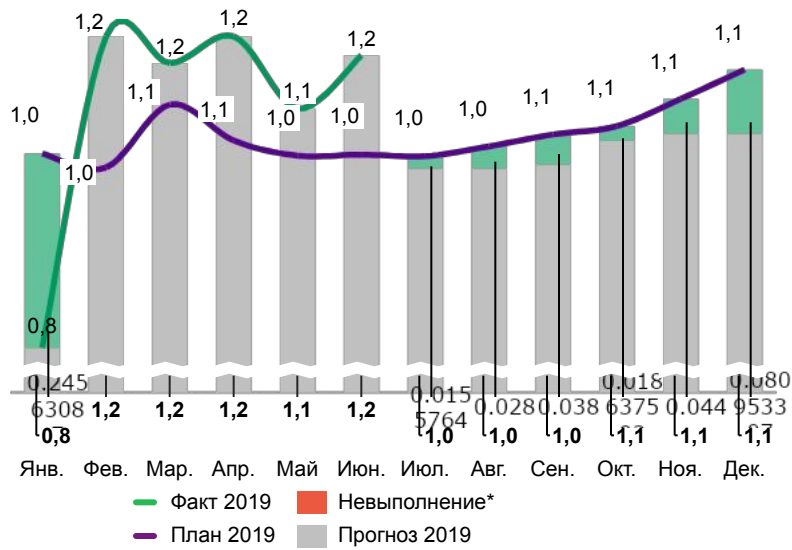
0

# B2O REG fix

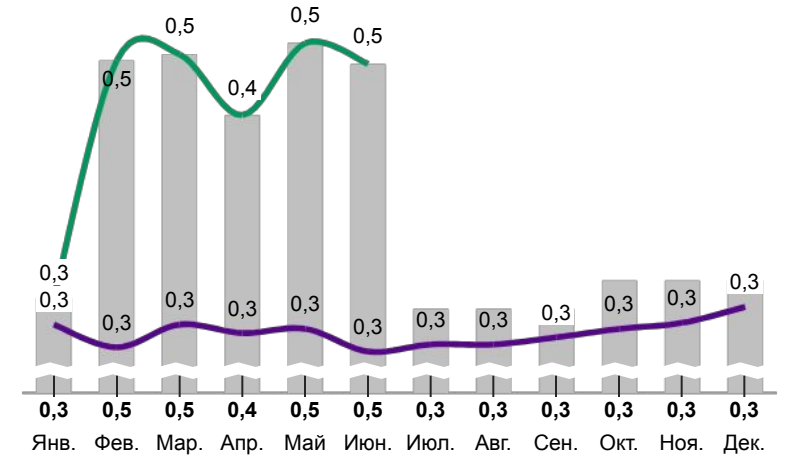
Динамика выручки услуг ПД и прочих, млн. руб.



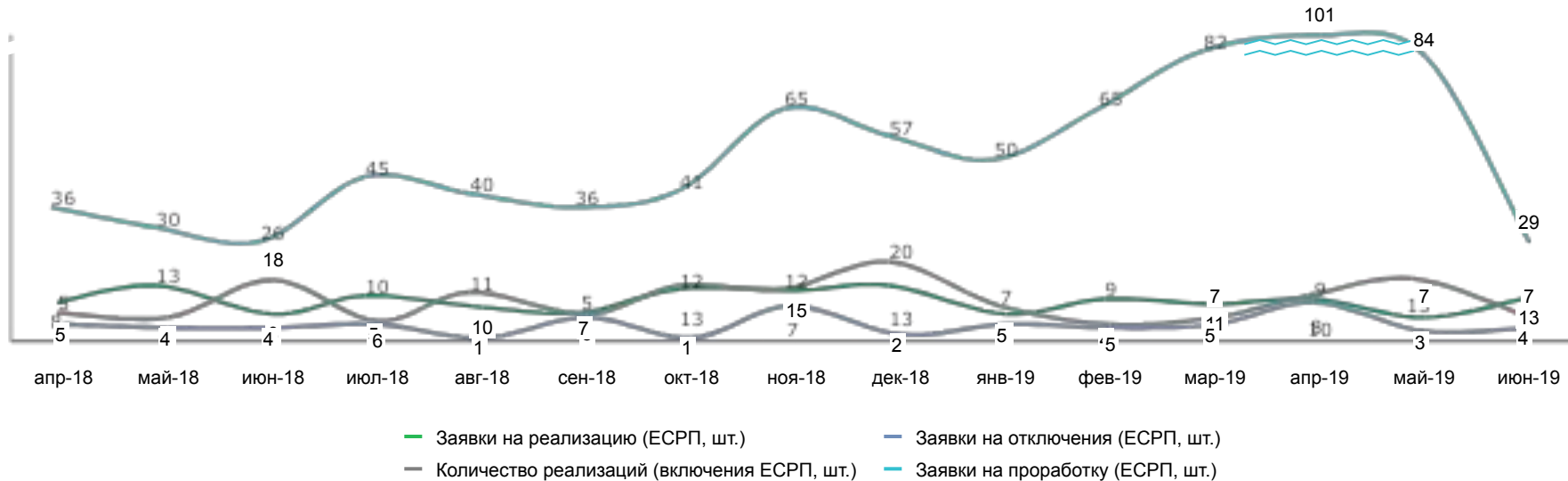
Динамика выручки от голосового транзита, млн. руб.



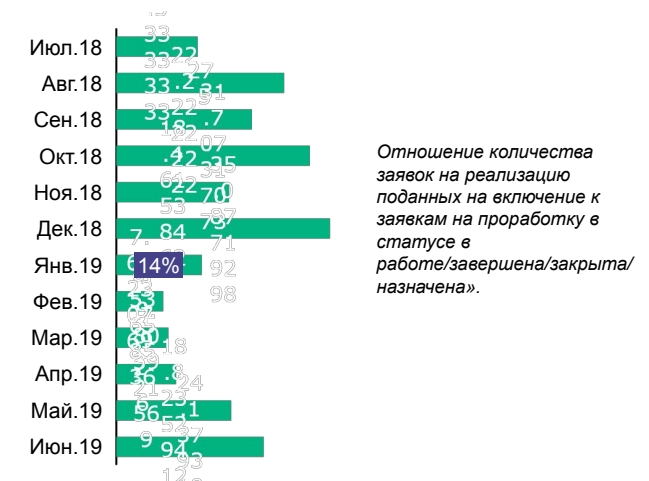
Динамика выручки от агентских МГ/МН, млн. руб.



Динамика KPI фиксированного бизнеса



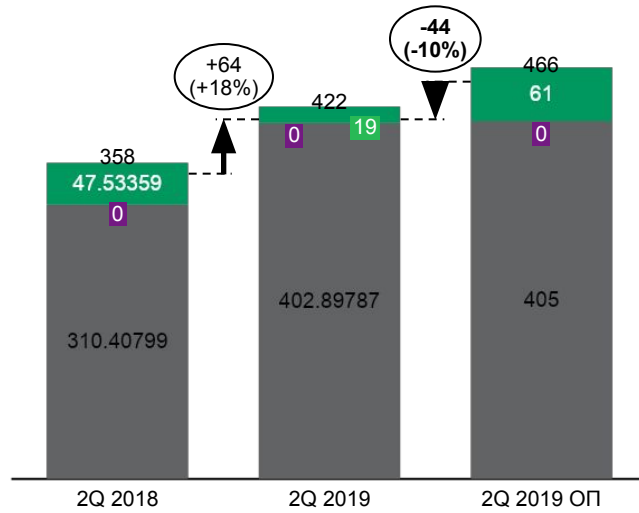
Конверсия, %



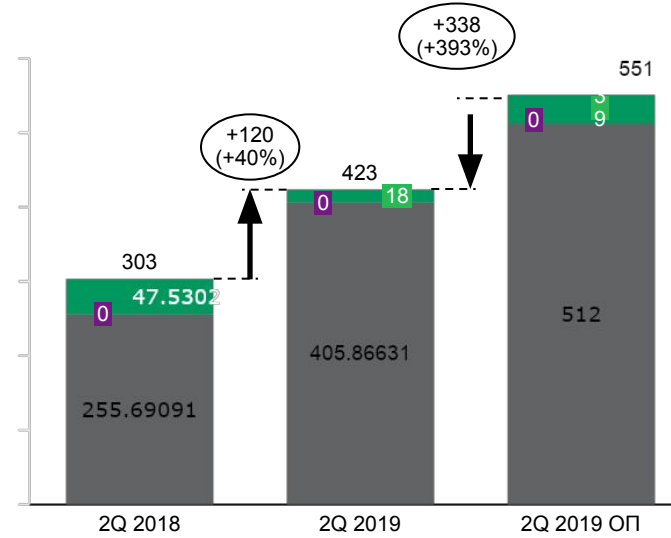
Отношение количества заявок на реализацию поданных на включение к заявкам на проработку в статусе в работе/завершена/закрыта/назначена».

# B2O REG VAS

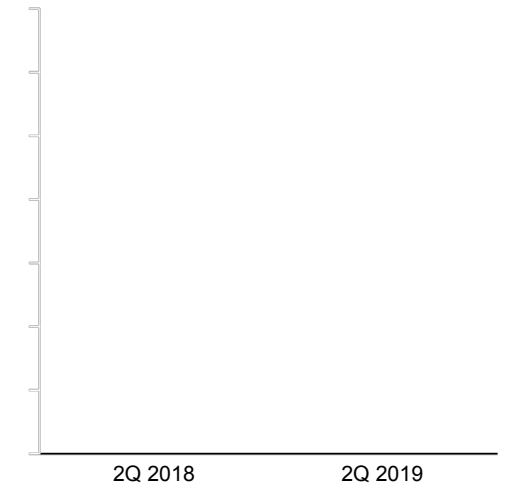
Выручка VAS по данным НР, тыс. руб.<sup>1</sup>



Выручка VAS B2X по данным Мастер-файла, тыс. руб.<sup>1</sup>

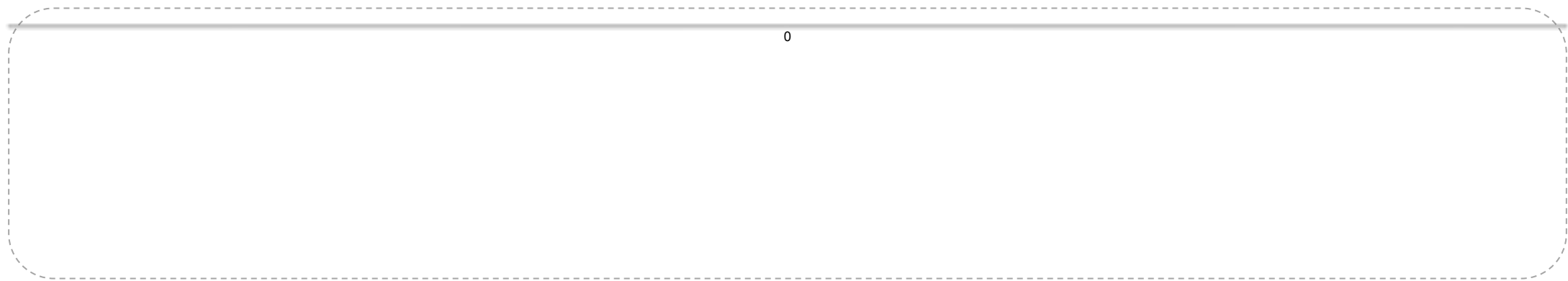


Клиентская база VAS B2X, ИНН



■ MI+Таргет 
 ■ Big data 
 ■ Прочие VAS B2X 
 — Проникновение в Выручке<sup>2</sup>

— Проникновение в клиентах<sup>2</sup>

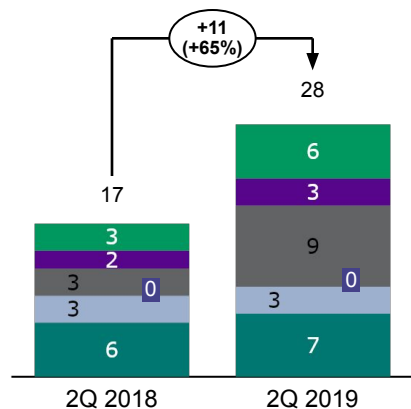


1. MI Стф без B2B TOP  
 2. Проникновение в выручке и клиентах с МегаФон.Таргет, но без учета МИ.

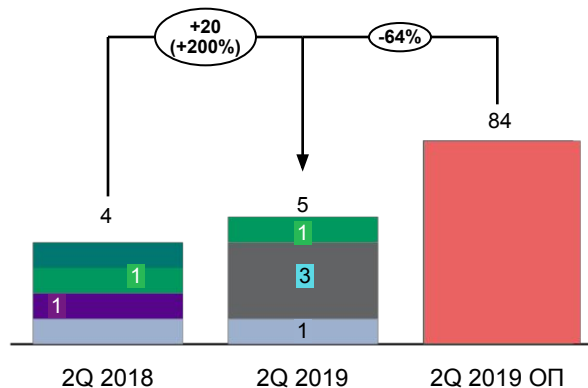


# B2O REG. Динамика VAS услуг

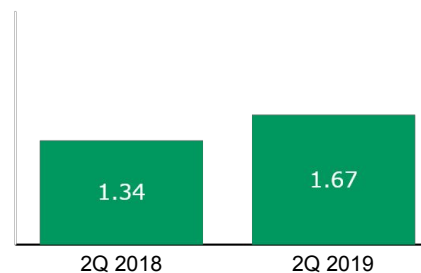
Количество клиентов VAS, ИНН



Количество новых клиентов VAS, ИНН

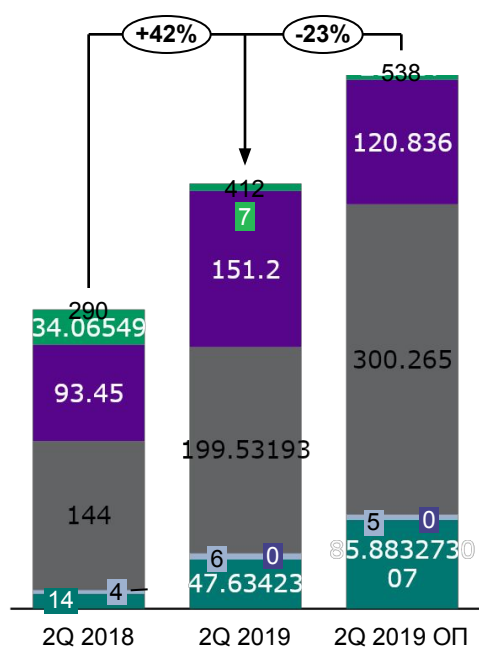


Уровень продаж VAS на сотрудника\*



Сотрудники	Филиал
Всего	4
Продают VAS	3
Без продаж VAS 2Q	1
Без продаж VAS 1 пг 19	3

Выручка, мастер файл, тыс. руб.



Июнь

	vs OP	vs OP, %	19 - 18	19 - 18, %
BigData/Mobile advertising	▼ -18,4	▼ -72,2%	▼ -27,0	▼ -79%
Cloud/Network	▲ 30,4	▲ 25,1%	▲ 57,75	▲ 62%
Cyber	▼ -100,7	▼ -33,5%	▲ 55,5	▲ 39%
Sec	▲ 0,0		▲ 0	
Partners	▲ 0,8	▲ 15,4%	▲ 2,4	▲ 64%
Voice	▼ -38,2	▼ -44,5%	▲ 33,2	▲ 230%



\*Среднемесячный объем продаж на 1 сотрудника (PS+DS)

# ДвФ. Влияние Федеральных проектов 2019

■ План FY19
 ■ Факт YTD19  
 Выручка, млн руб.

Комментарии / Риски

Выручка, млн руб.

Комментарии / Риски

Inside Sales 1.0 – 2.0

0,0    0,0

- Фаза 1 запущена на СТФ.
- Запуск Фазы 2 в СЗФ – с 3Q, в ПФ с 4Q.

WEB-office

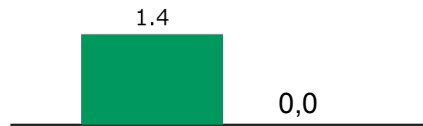


Партнерская Лидогенерация

0,0    0,0

- Проработка спец. предложений для запуска проекта. Примерный срок запуска август-сентябрь 2019

Автоматизация баз потенциальных клиентов



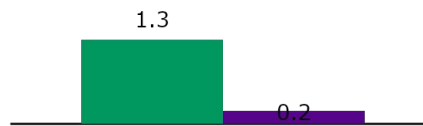
- Эффект в 4Q

Кассы в Аренду

2.2    0,0

- Проект запущен в СТФ (июль 2019). Федерализация проекта на все филиалы - август - сентябрь 2019.

Оптимизация корректировок

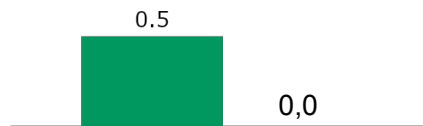


Эвотор M2M

0,0    0,0

- Проект запущен в СТФ в Мае'19

Эффективность сотрудника сопровождения



Факт TBU

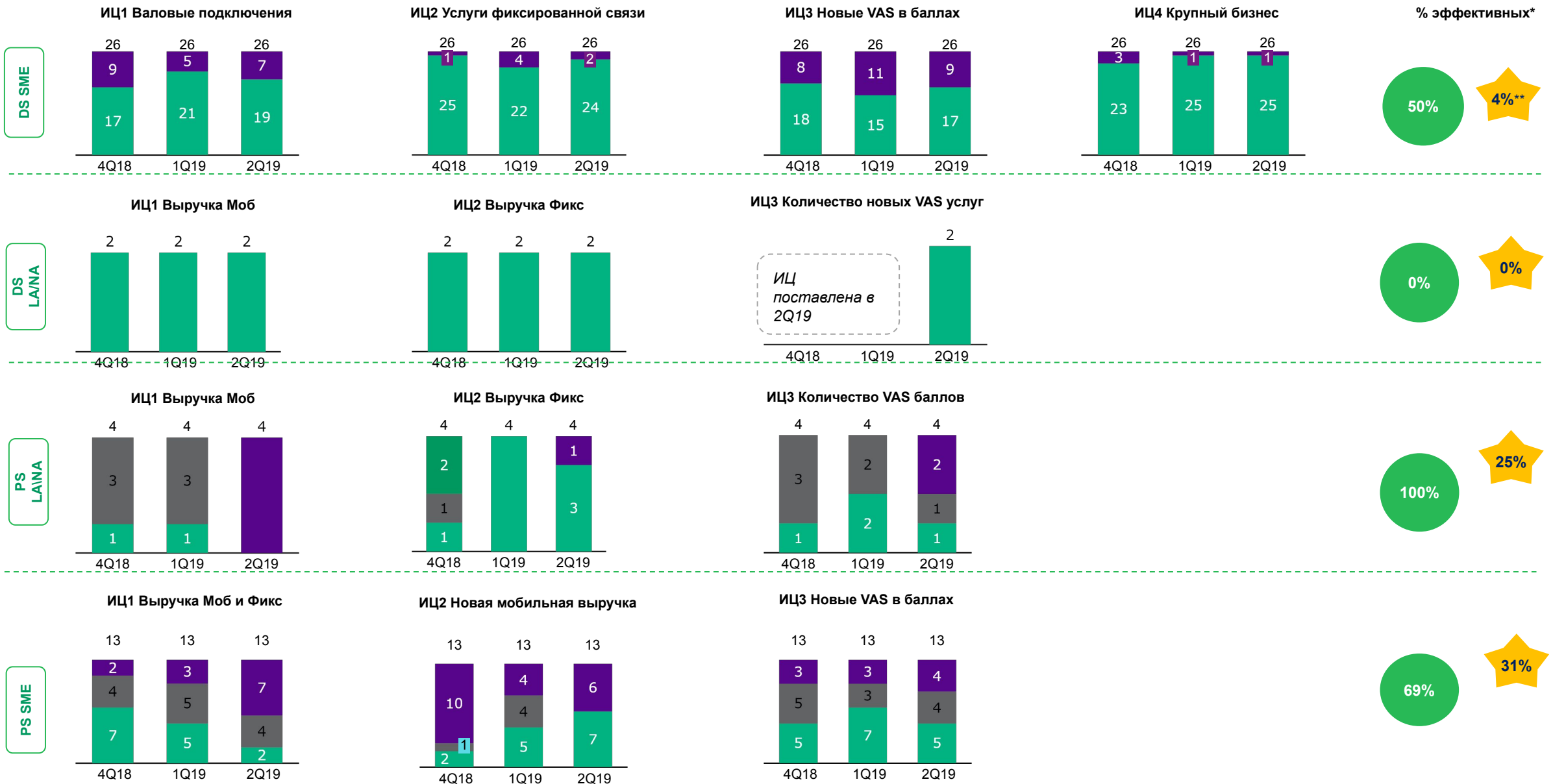
МФР пункт выдачи

0.4    0.03

**ОБЩИЙ ЭФФЕКТ**



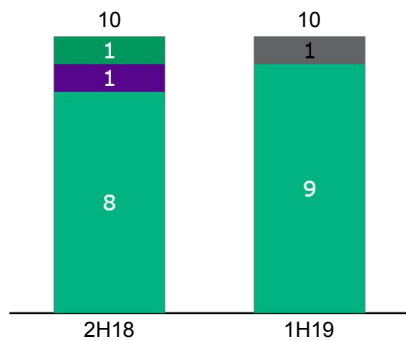
# Эффективность каналов. B2B



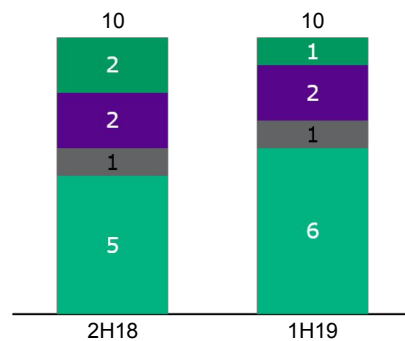
# Эффективность каналов. B2G/B2O

## B2G

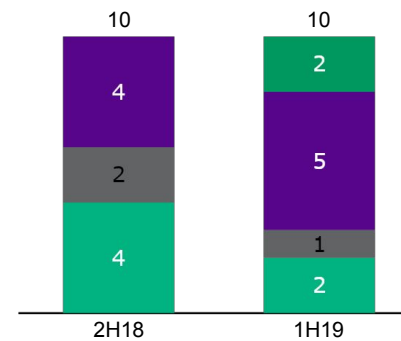
ИЦ1 Выручка Моб



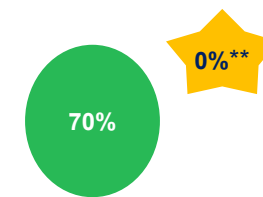
ИЦ2 Выручка Фикс



ИЦ3 Количество новых клиентов



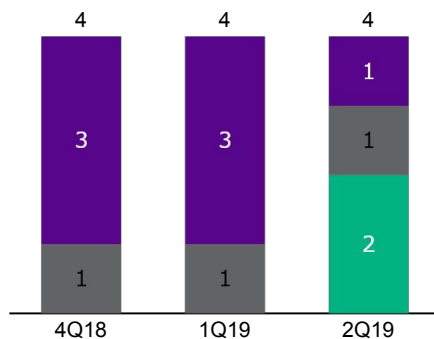
% эффективных\*



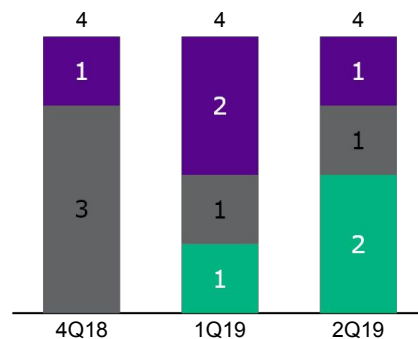
DS

## B2O

ИЦ1 Выручка от услуг, предоставляемых операторам



ИЦ2 Подключение новых VAS-услуг



75%

50%\*\*

DS

Out Str Min Не выполнено

\*Эффективный сотрудник – сотрудник, выполнивший цель на значение min и выше  
\*\* «Звезды» - сотрудники, выполнившие все цели



# Инициативы

## ТОР-5 стратегических инициатив РКБ Ф на 2019 г.

Описание	Цель	Активности квартала	Эффект YTD

## Ключевые маркетинговые инициативы на 2019г.

Описание	Цель	Активности квартала	Эффект YTD





# В2В. Крупные проекты, тендеры

Основ

№ проекта	Клиент, сегмент	Средний счет, тыс. руб.	Подключенные услуги	Краткое описание проекта
1				
2				

Реализованные

новые проекты

№ проекта	Клиент, сегмент	Средний счет, тыс. руб.	Подключенные услуги	Краткое описание проекта
1				
2				

Контракты от 30 000 руб. тендеры

№ тендера	Победы	Поражения	Неучастия
1			
2			

Количество тендеров

Стоимость контрактов в год, тыс. руб.

# B2G Крупные проекты, тендеры

## Основной бизнес

PO	Клиент, сегмент	Средний счет, тыс. руб.	Подключенные услуги	Краткое описание проекта

## Новые проекты

PO	Клиент, сегмент	Средний счет, тыс. руб.	Подключенные услуги	Краткое описание проекта

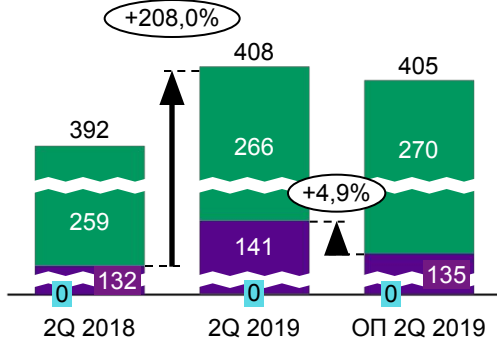
## Кейсы от 20 000 руб. тендеры

Data/контракты	Победы	Поражения	Неучастия
Количество тендеров			
Стоимость контрактов в год, тыс. руб.			

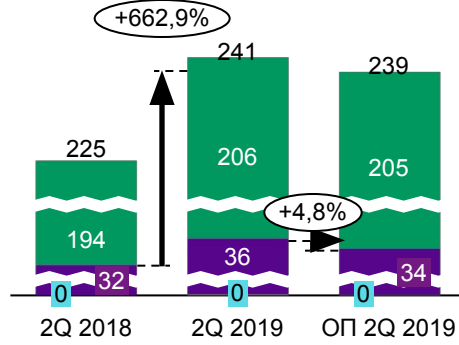
# Региональный бизнес

# Выполнение выручки, 2Q 2019

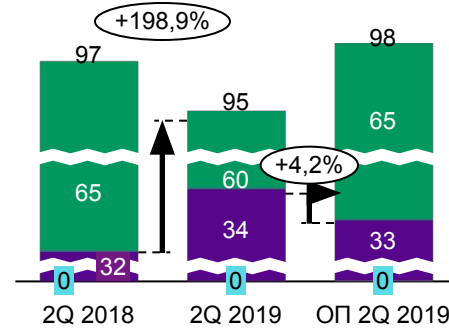
Выручка по видам бизнеса, млн руб., B2B+B2O+B2G



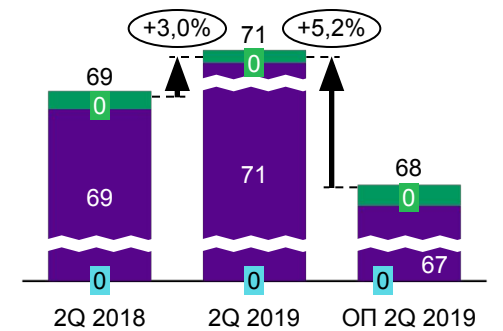
B2B REG, млн руб.



B2G REG, млн руб.



B2O REG, млн руб.



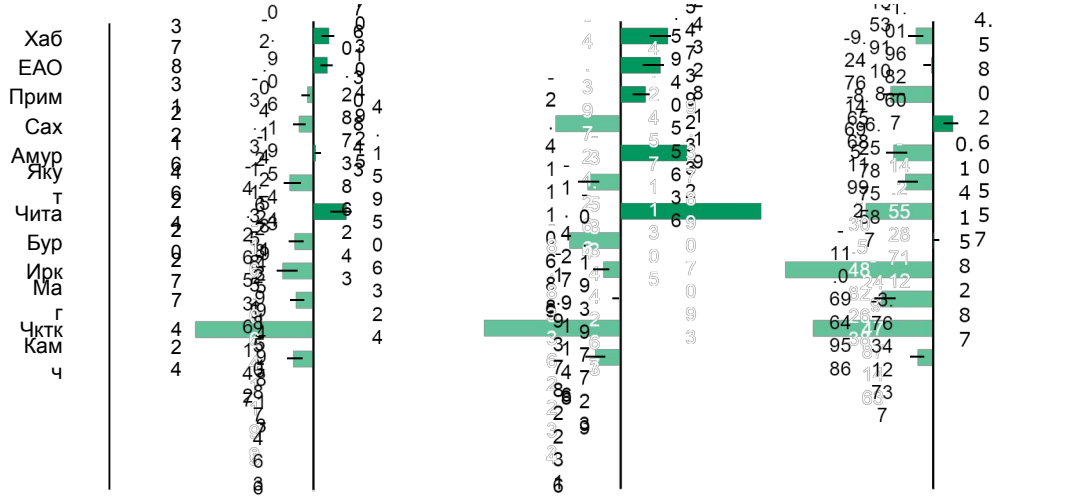
Мобильная связь    Фиксированная связь    Розница

Мобильный бизнес, млн руб.

B2B+B2O+B2G

B2B REG

B2G REG



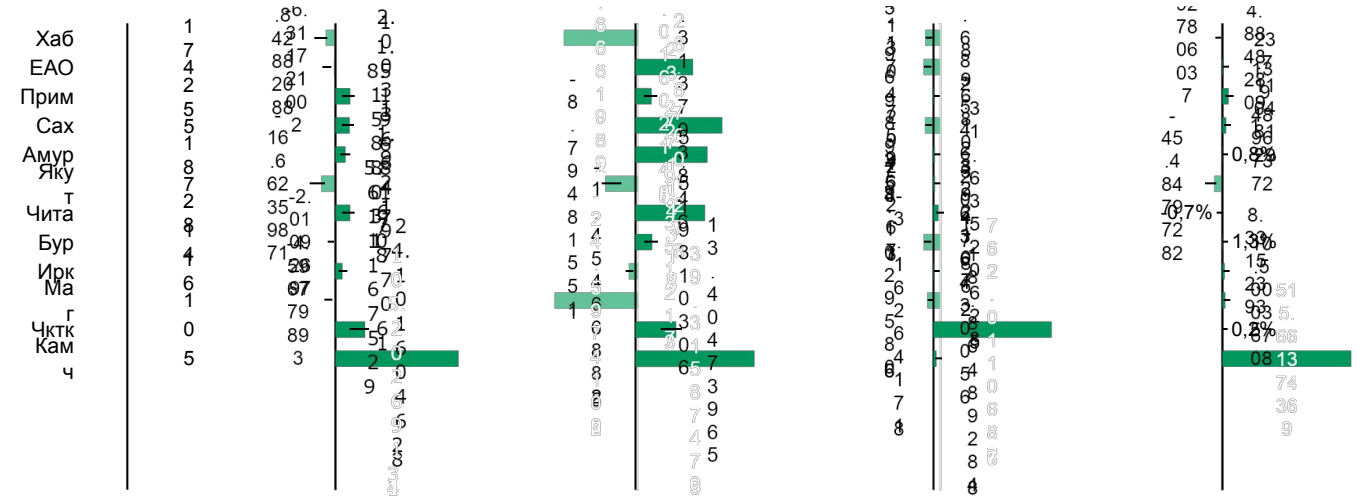
Фиксированный бизнес, млн руб.

B2B+B2O+B2G

B2B REG

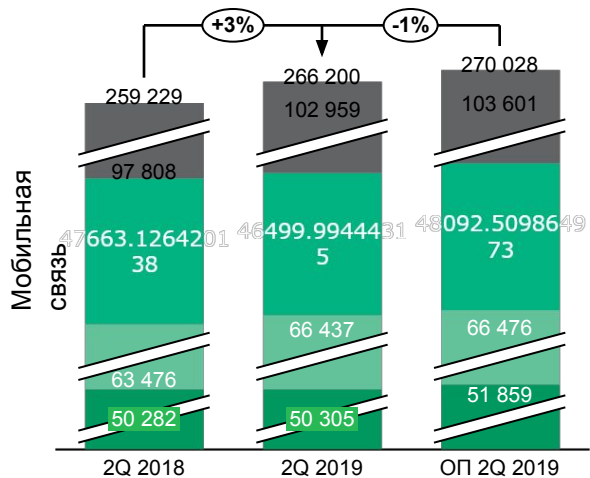
B2G REG

B2O REG

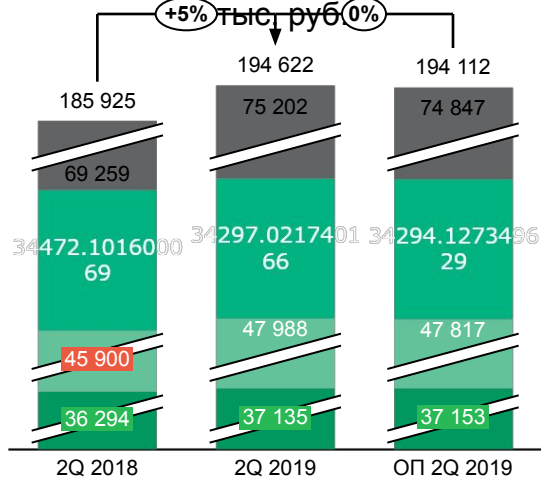


# Региональный бизнес по кластерам

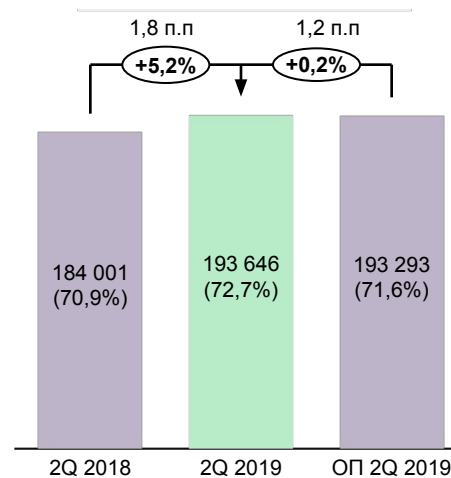
Выручка, тыс. руб.



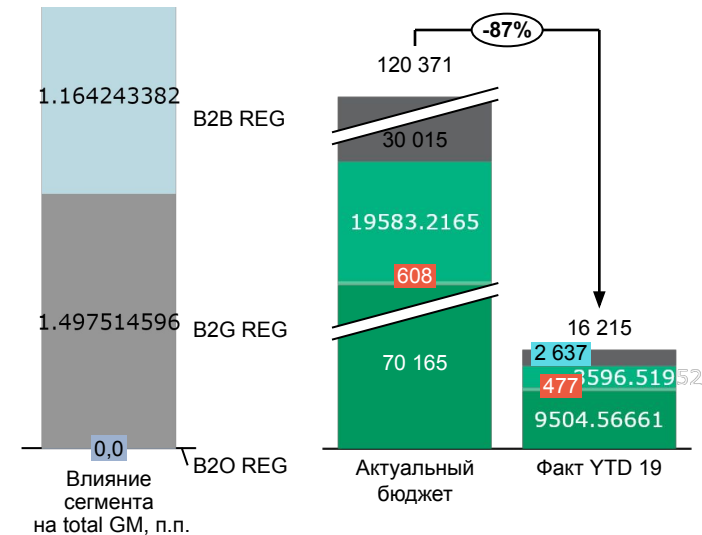
Валовая прибыль, тыс. руб.



GM

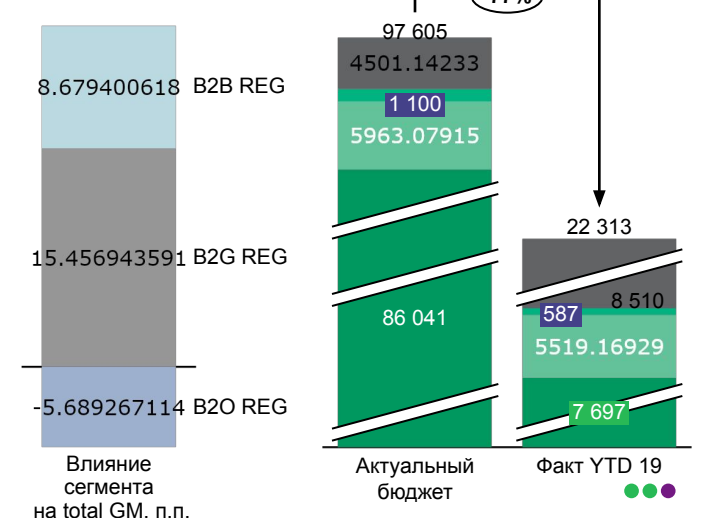
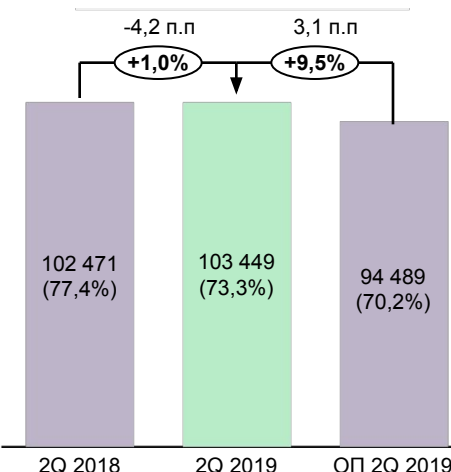
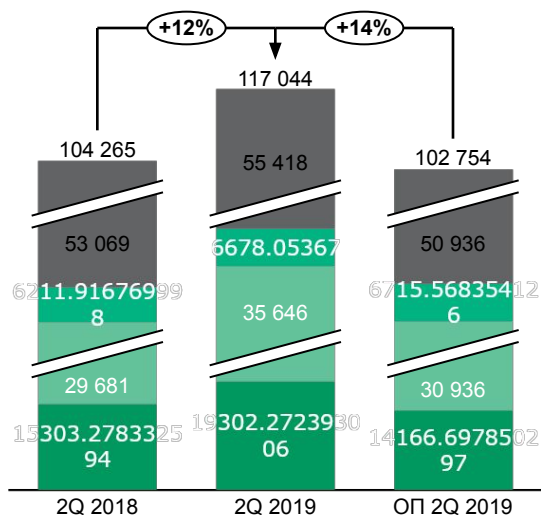
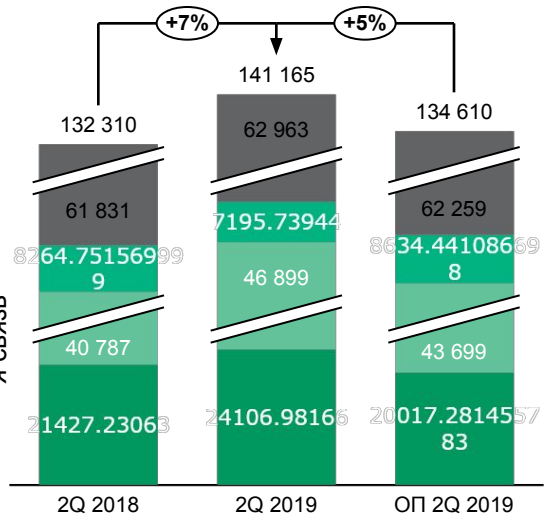


CAPEX. Освоение, тыс. руб.



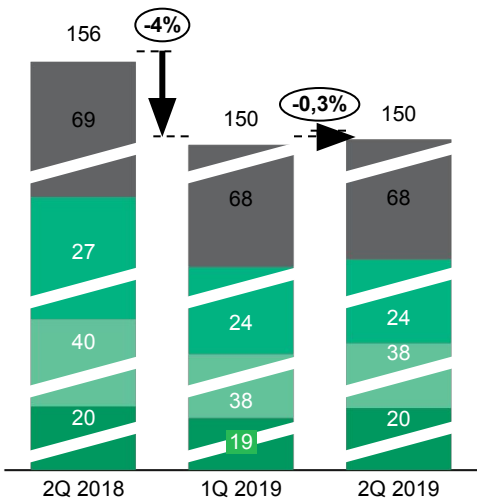
Штурмуй Улучшай Завоевывай Развивай Защищай Контратакуй Сохраняй

Фиксированная СВЯЗЬ

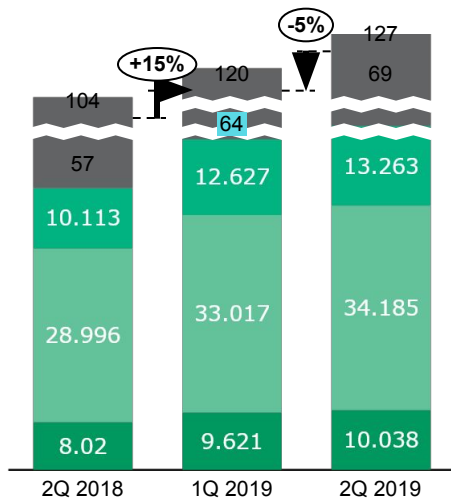


# B2B REG. Структура АБ и продаж

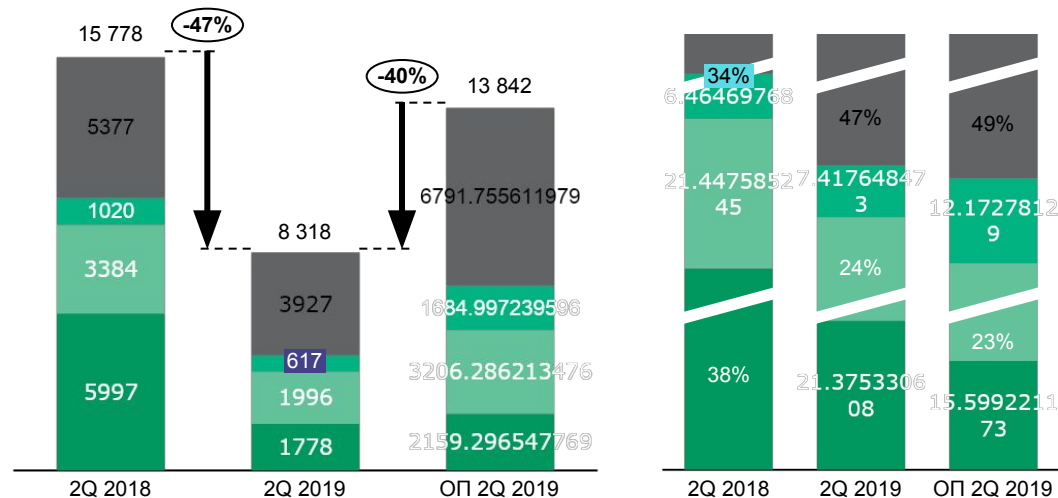
Динамика базы ЗМ без М2М, тыс. аб.



Динамика базы М2М, тыс. аб.

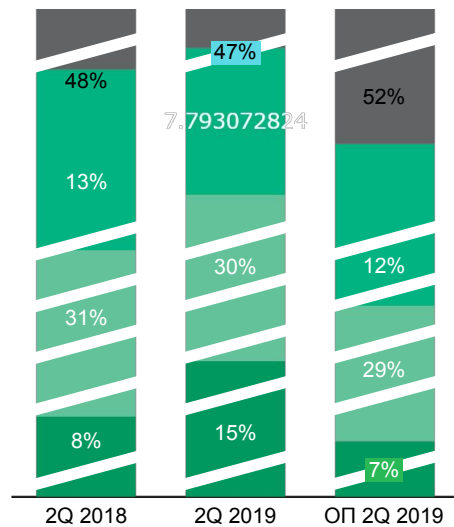
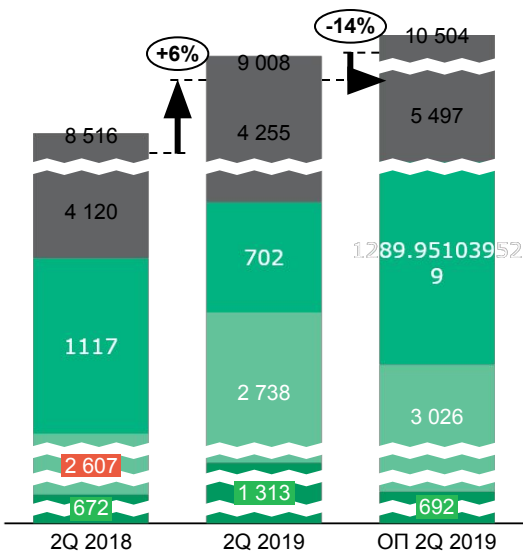


Продажи Users

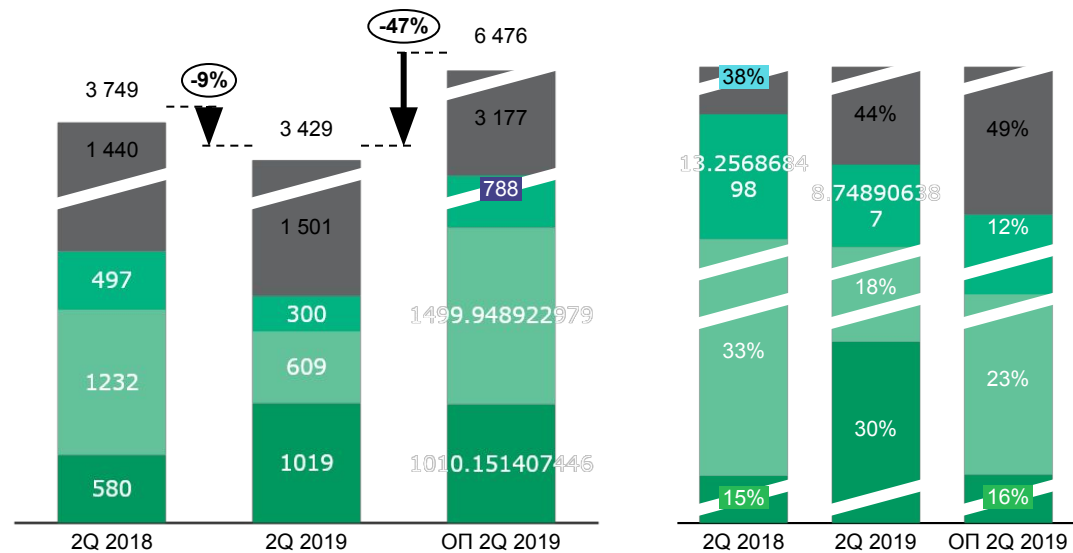


- Штурмуй
- Улучшай
- Завоеывай
- Развивай
- Защищай
- Контратакуй
- Сохраняй

Продажи М2М

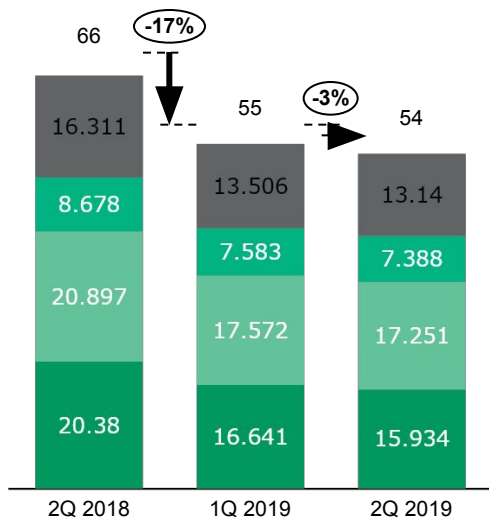


Продажи ПТП

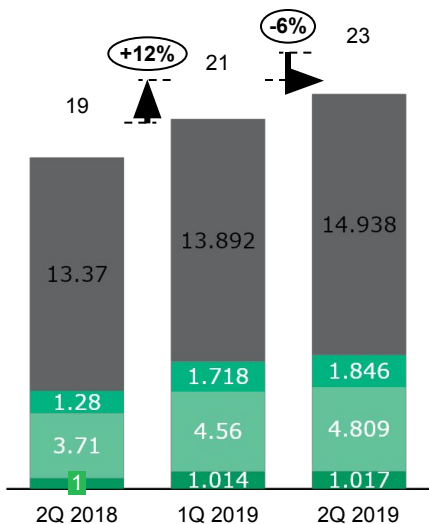


# B2G REG. Структура АБ и продаж

Динамика базы 3М без M2M, тыс. аб.

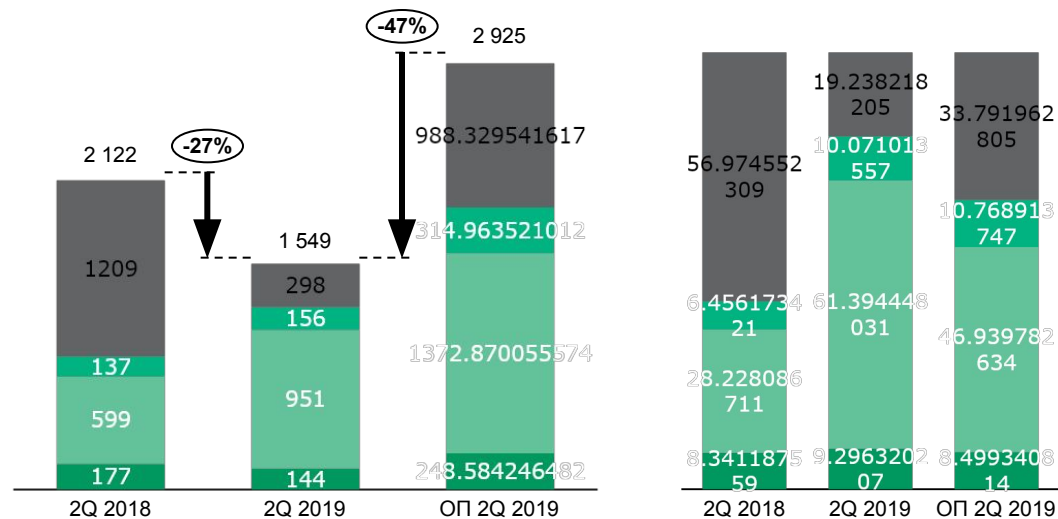


Динамика базы M2M, тыс. аб.

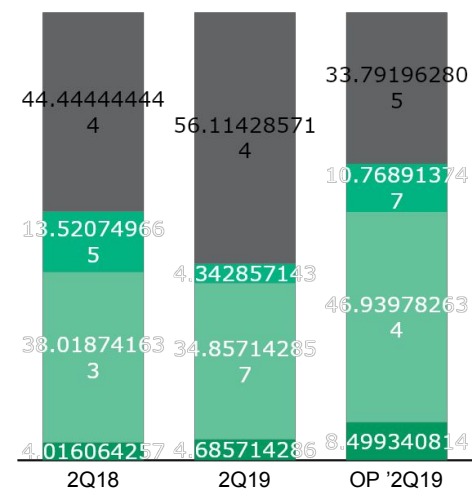
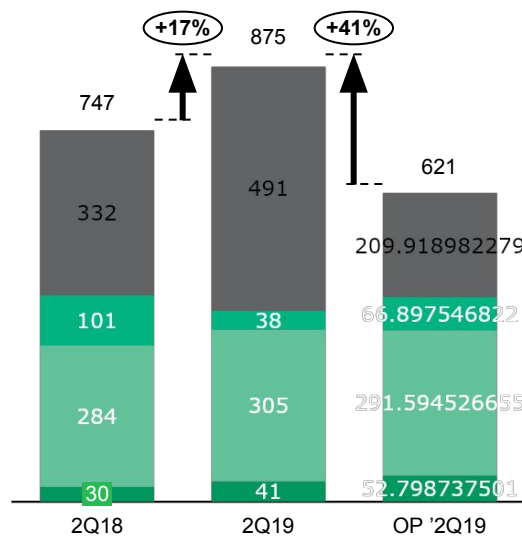


- Штурмуй
- Улучшай
- Завоевывай
- Развивай
- Защищай
- Контратакуй
- Сохранимая

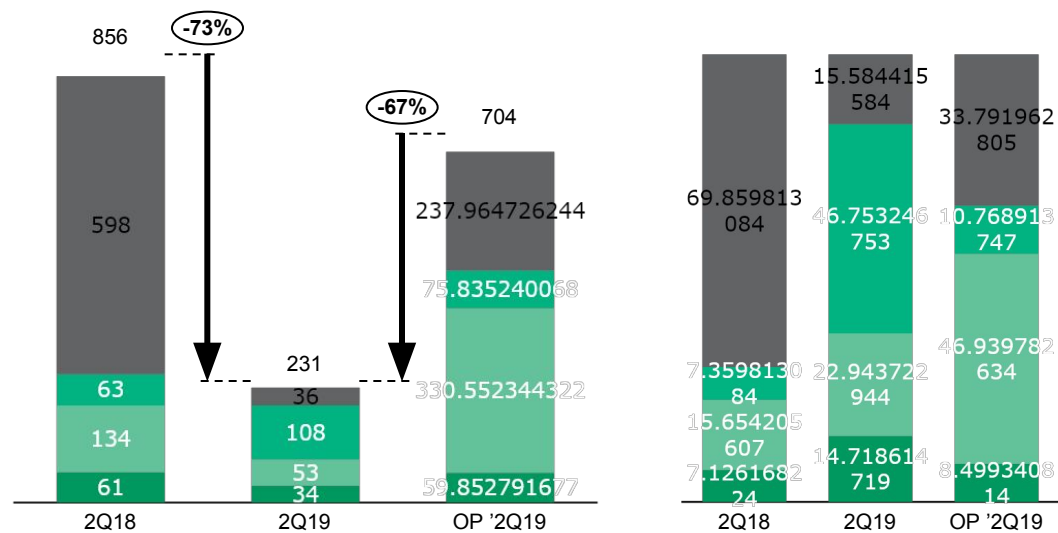
Продажи Users



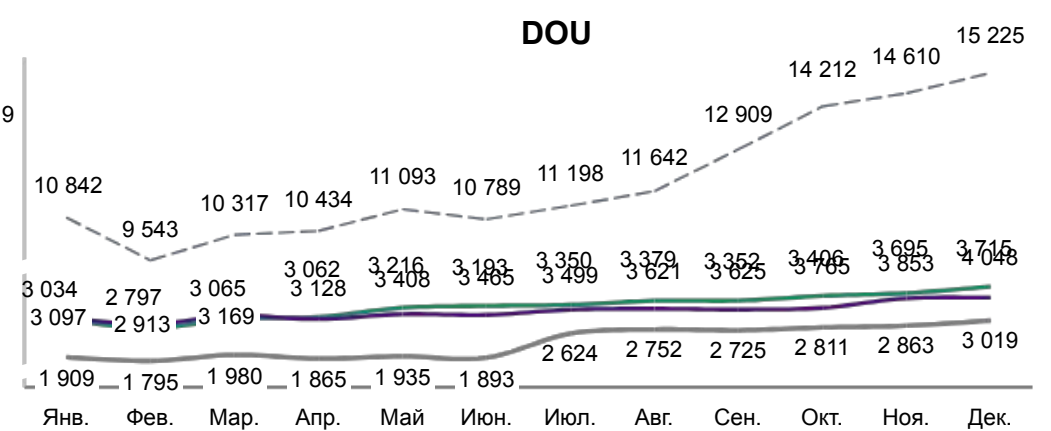
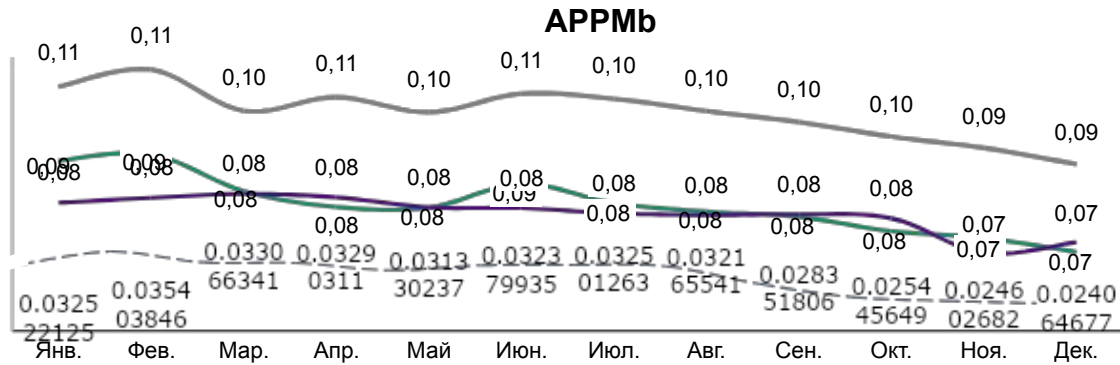
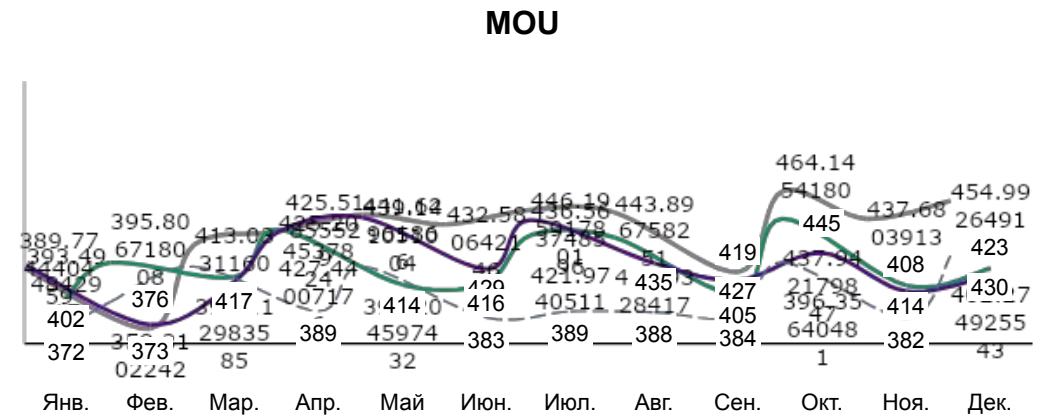
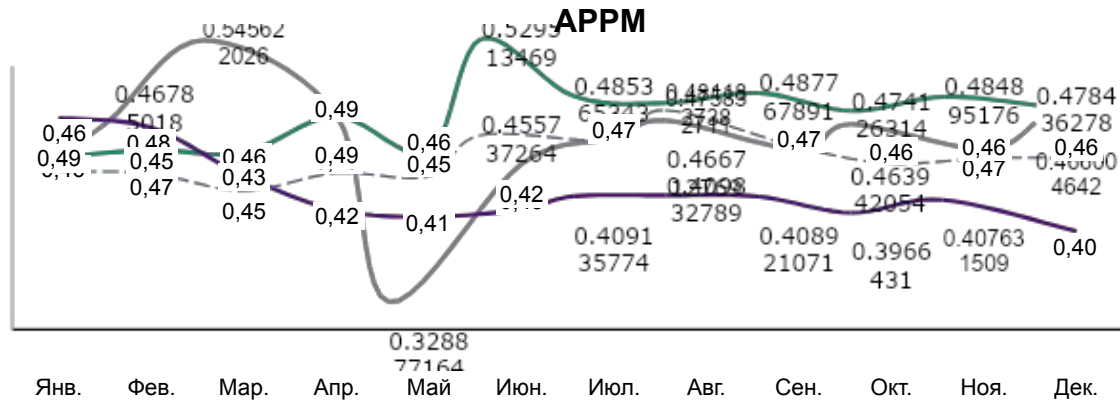
Продажи M2M



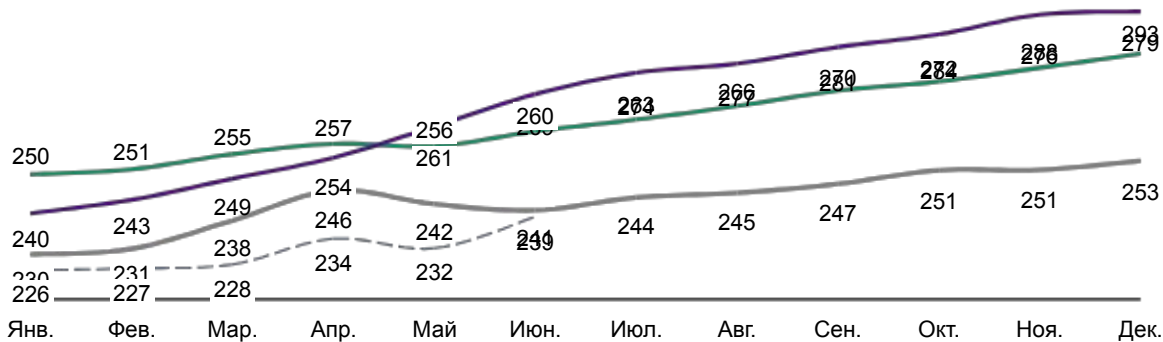
Продажи ПТП



# B2B REG. КРІ Мобильный бизнес



## Активная Абонентская База 1М, тыс. аб.



- Факт 2018
- Факт/Прогноз 2019
- ОП
- В2
- С

- Факт 2018
- Факт/Прогноз 2019
- ОП 2018
- Аб без М2М

Методика расчета показателей: ARPM voice (руб.) = голосовая выручка / голос. трафик факт; ARPMb = выручка от пд / объем ПД;

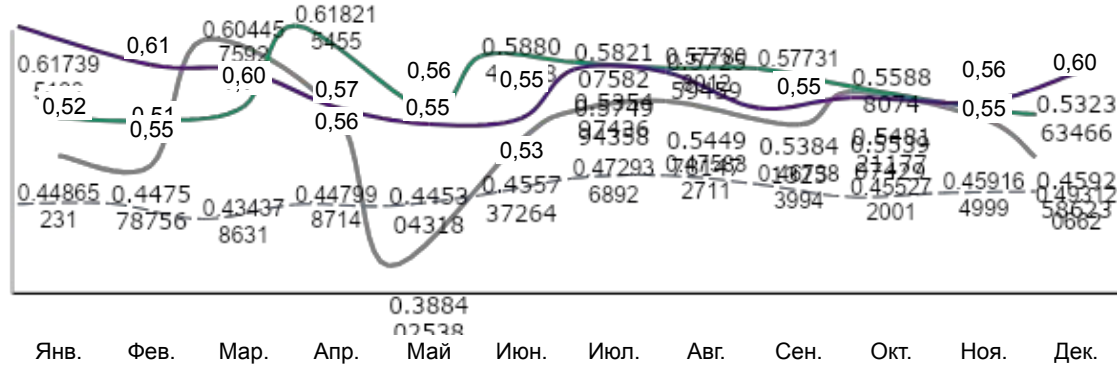
MOU voice = голос. трафик факт. / к-во пользователей голос; DOU = объем ПД / к-во польз-лей ПД.



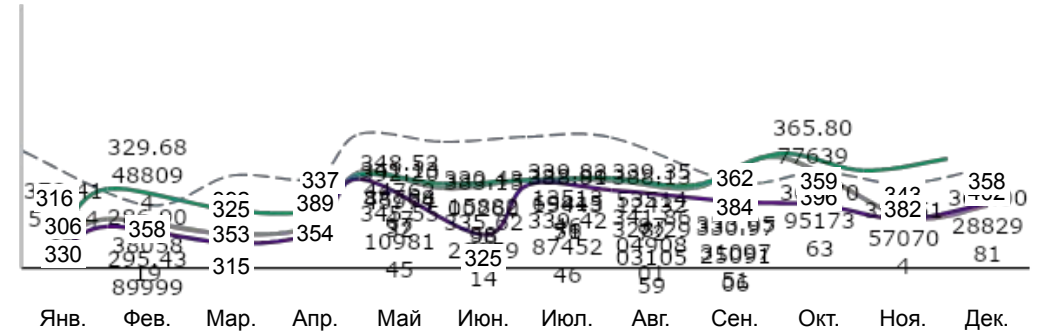


# B2G REG. КРІ Мобильный бизнес

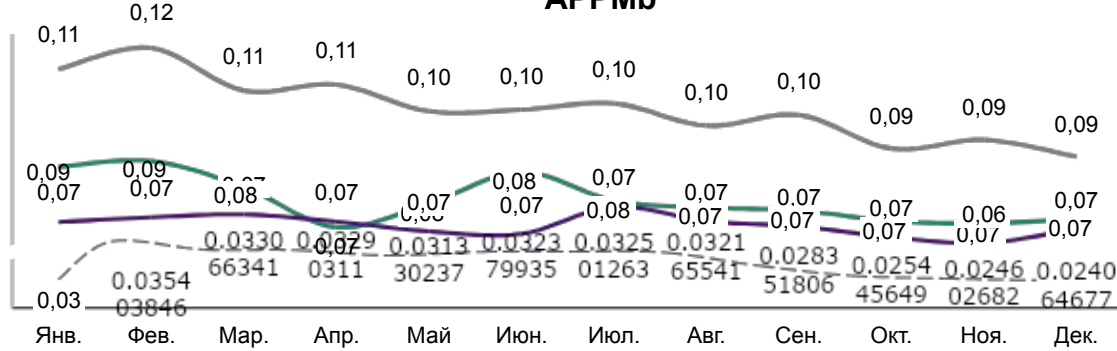
## APPM



## MOU

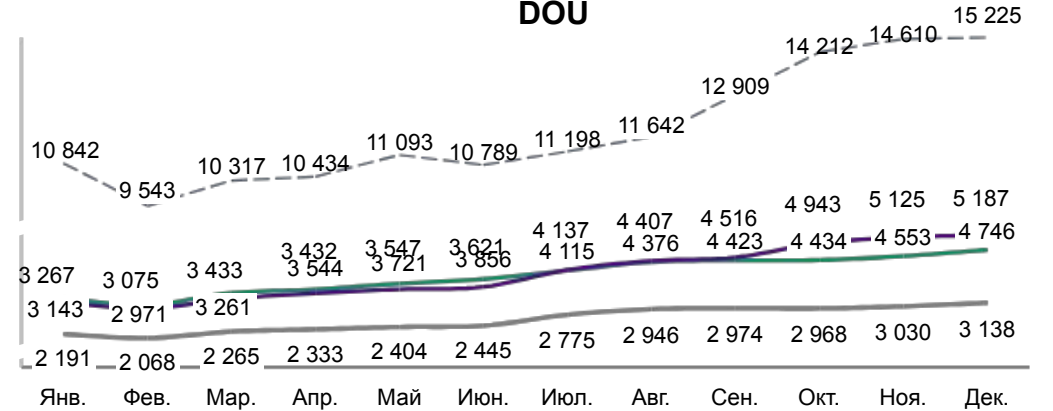


## APPMb

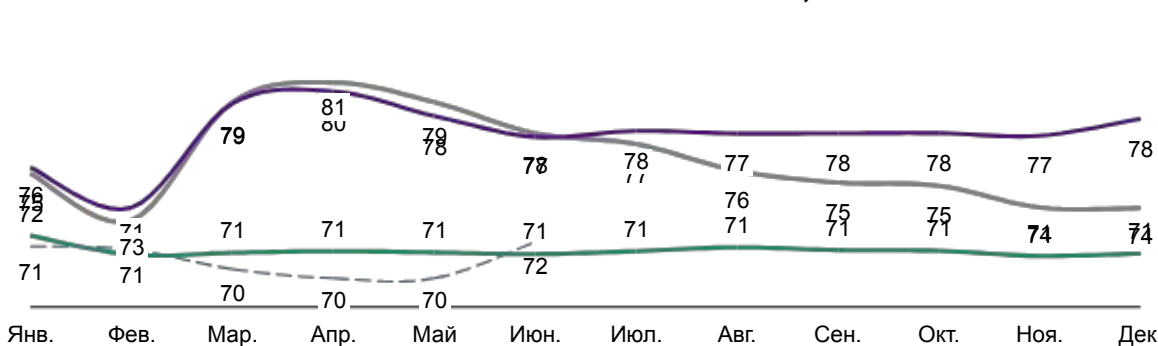


- Факт 2018
- Факт/Прогноз 2019
- ОП В2
- - - С

## DOU



## Активная Абонентская База 1М, тыс. аб.



- Факт 2018
- Факт/Прогноз 2019
- ОП 2018
- - - Аб без М2М

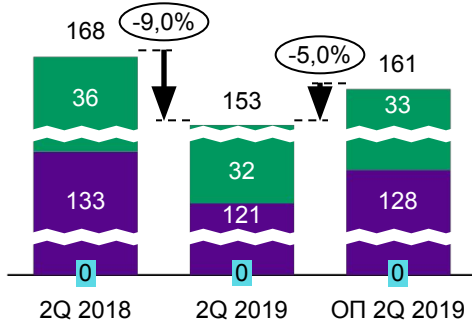
16



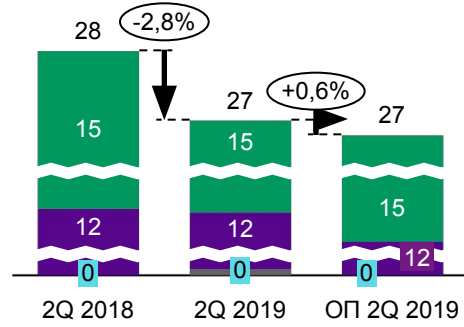
# Федеральный бизнес

# Выполнение выручки, 2Q 2019

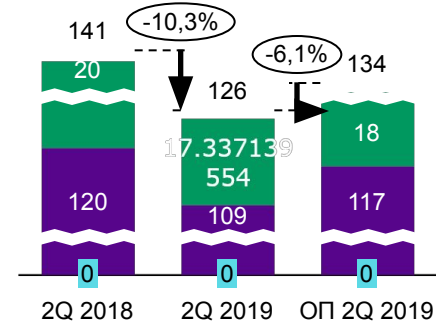
Выручка по видам бизнеса, млн руб., B2B+B2O+B2G



B2B TOP, млн руб.



B2G TOP, млн руб.



B2O TOP, млн руб.

2Q 2018 2Q 2019 ОП 2Q 2019

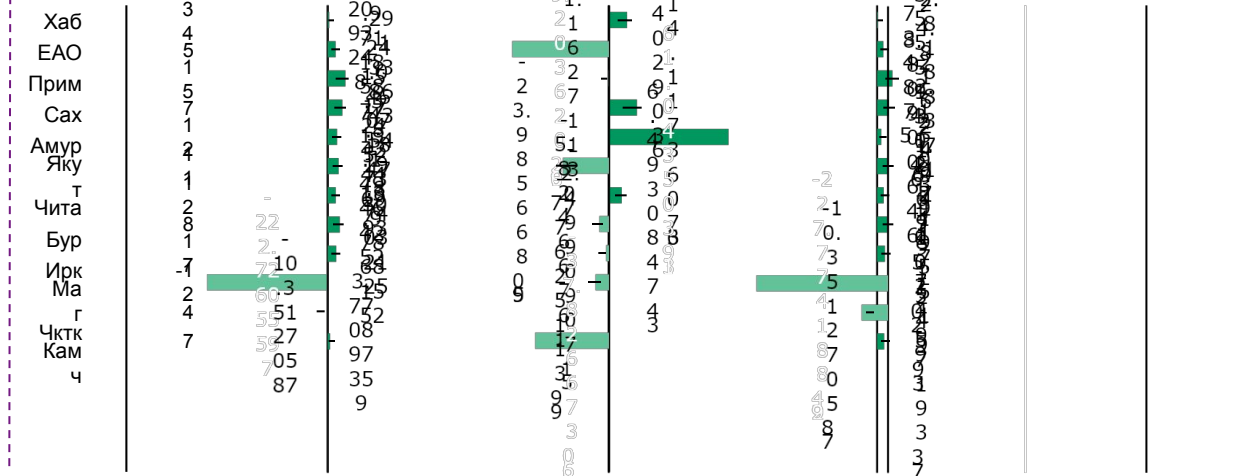
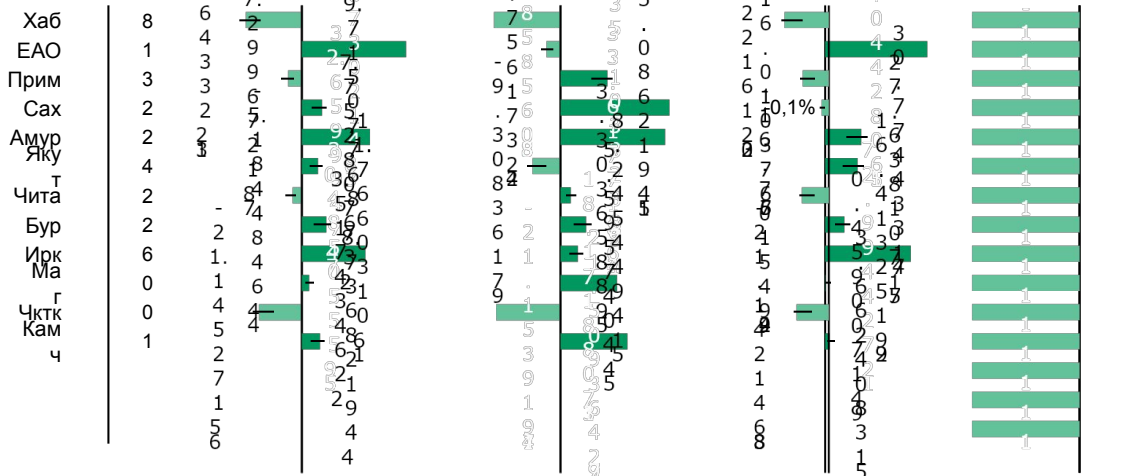
■ Мобильная связь ■ Фиксированная связь ■ Розница

Мобильный бизнес, млн руб.

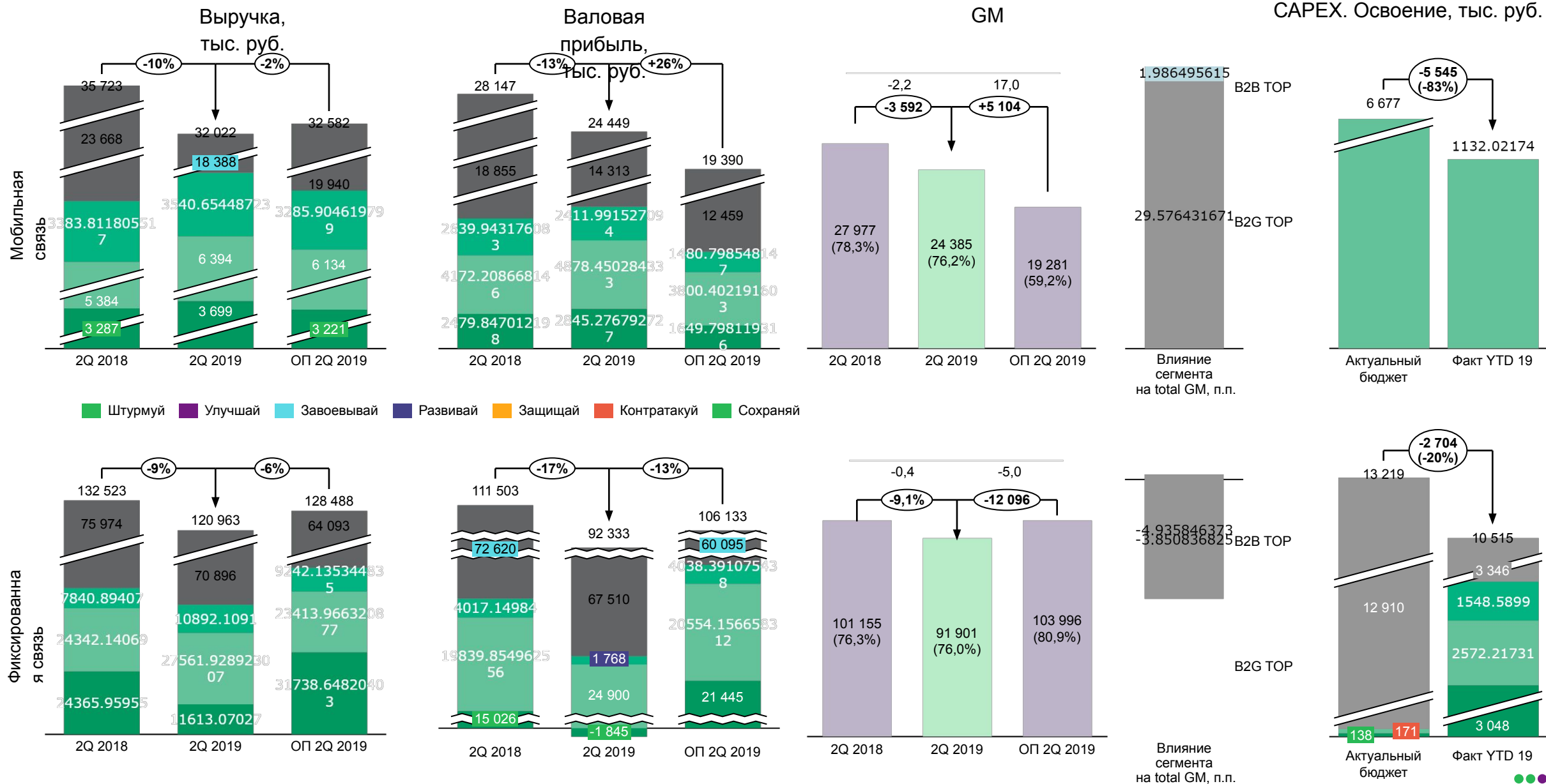
B2B+B2O+B2G B2B TOP B2G TOP B2O TOP

Фиксированный бизнес, млн руб.

B2B+B2O+B2G B2B TOP B2G TOP B2O TOP

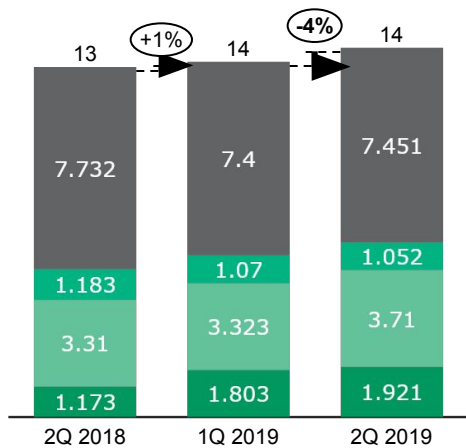


# TOP сегменты по кластерам

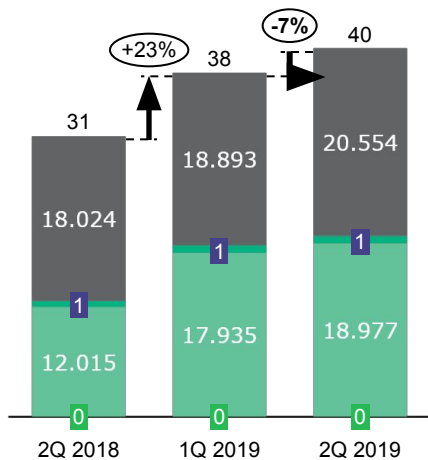


# B2B TOP. Структура АБ и продаж

Динамика базы 3М без M2M, тыс. аб.

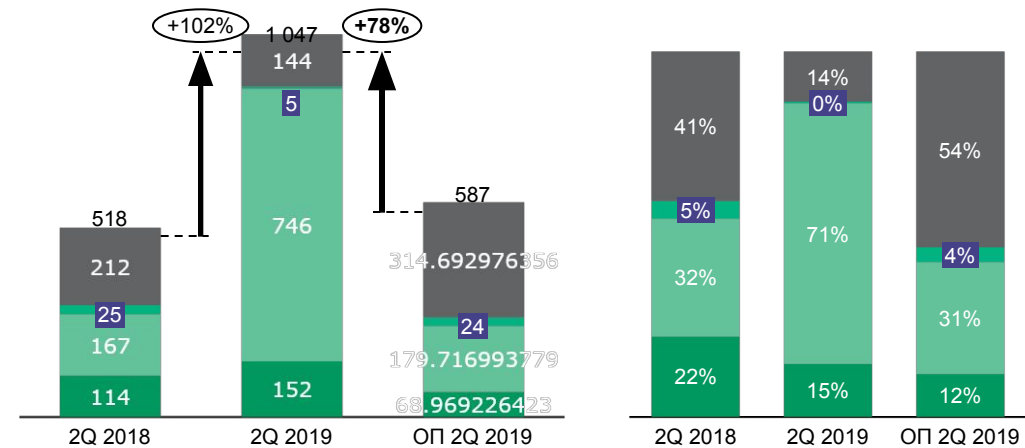


Динамика базы M2M, тыс. аб.

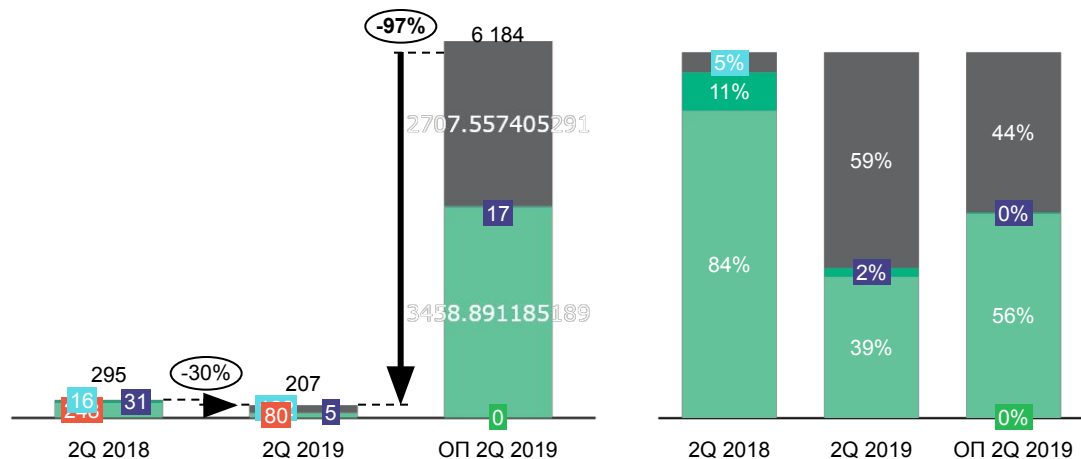


- Штурмуй
- Улучшай
- Завоевывай
- Развивай
- Защищай
- Контратакуй
- Сохранил

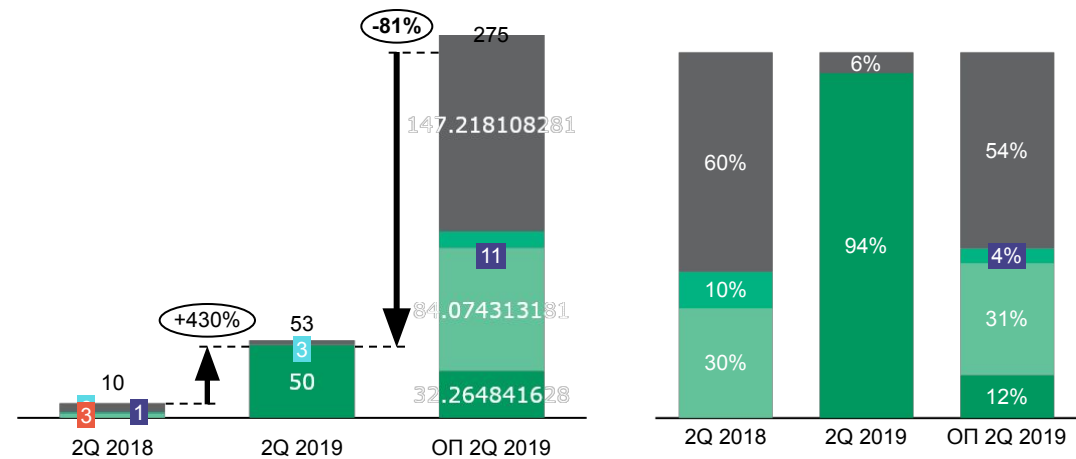
Продажи Users



Продажи M2M

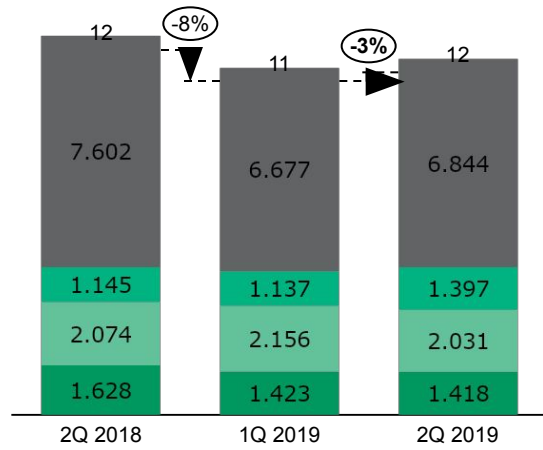


Продажи ПТП

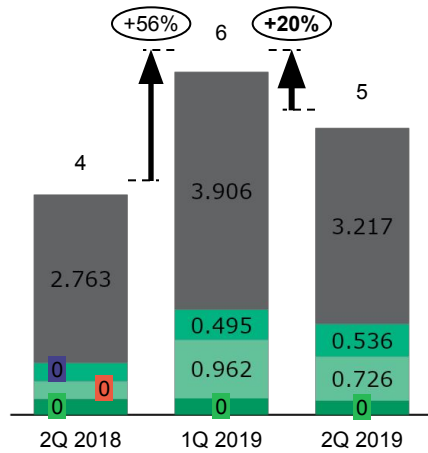


# B2G TOP. Структура АБ и продаж

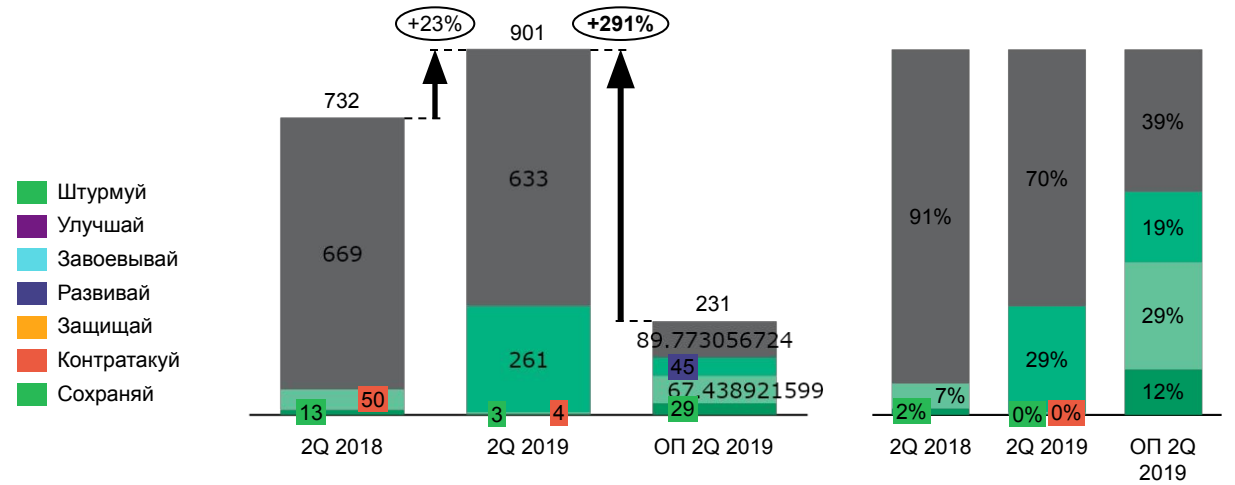
Динамика базы 3М без M2M, тыс. аб.



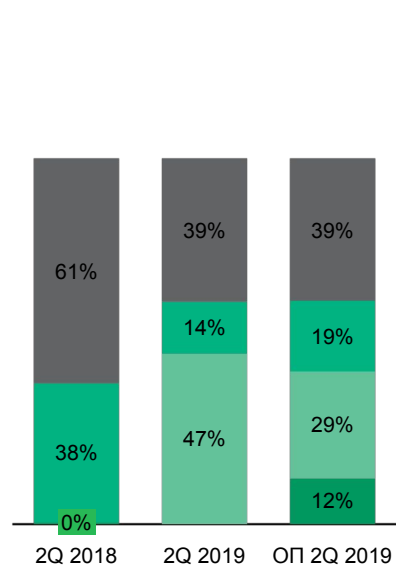
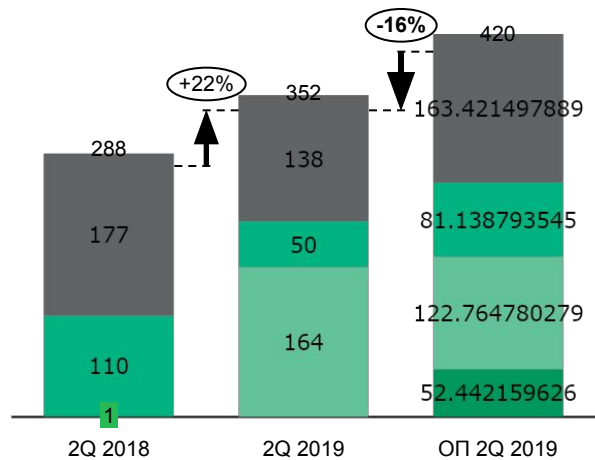
Динамика базы M2M, тыс. аб.



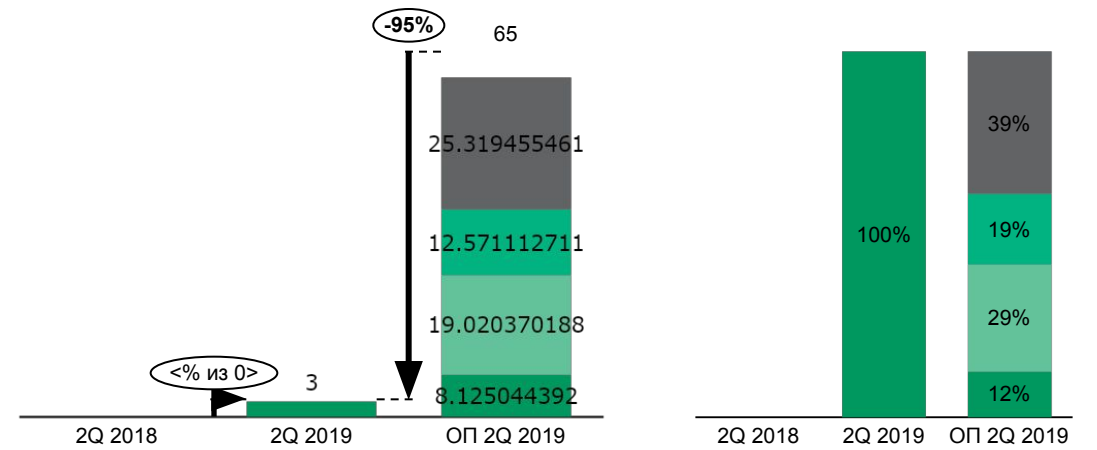
Продажи Users



Продажи M2M

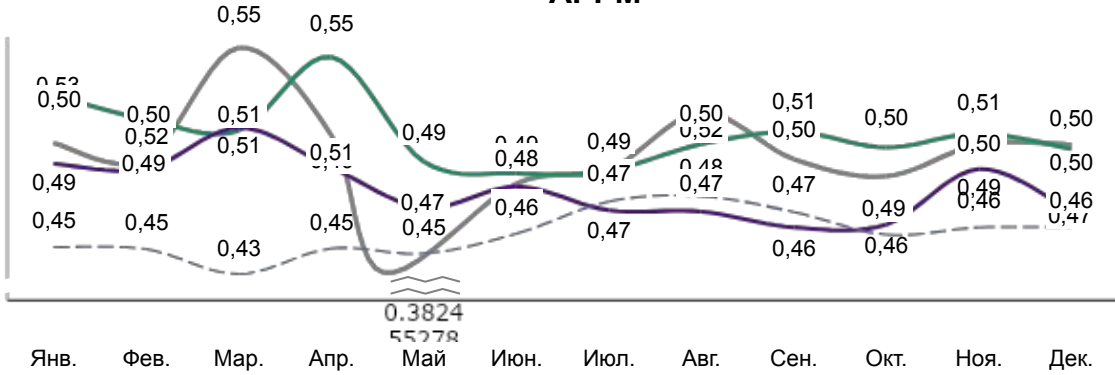


Продажи ПТП

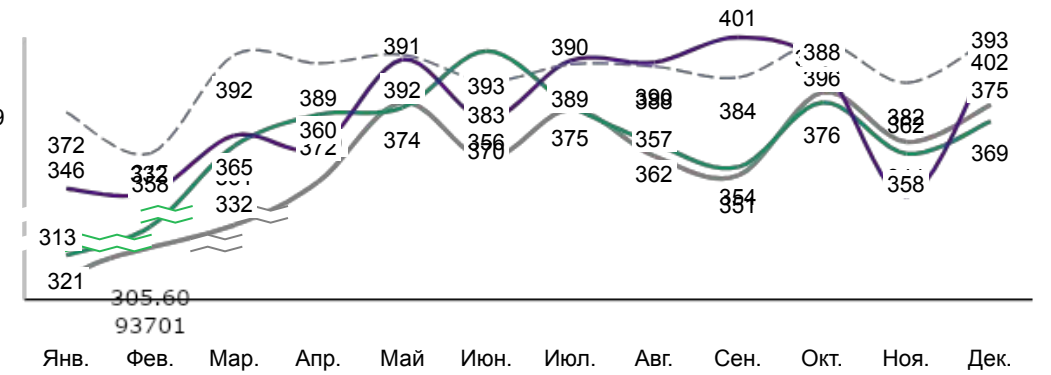


# В2В ТОР. КРІ Мобильный бизнес

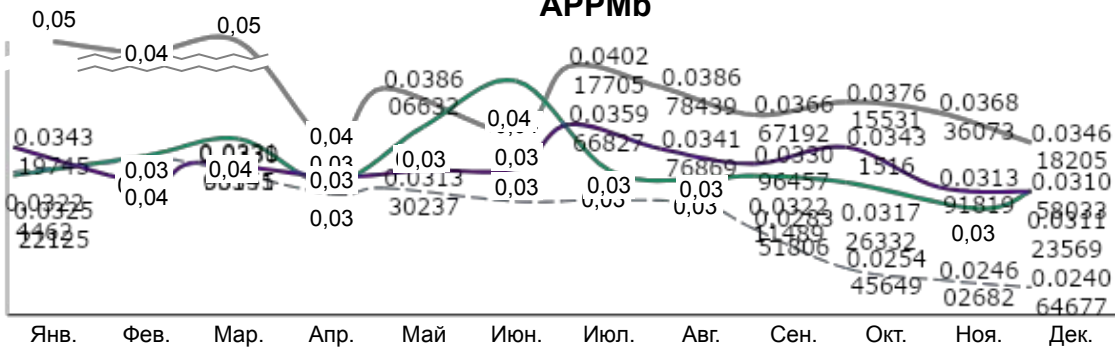
## APPM



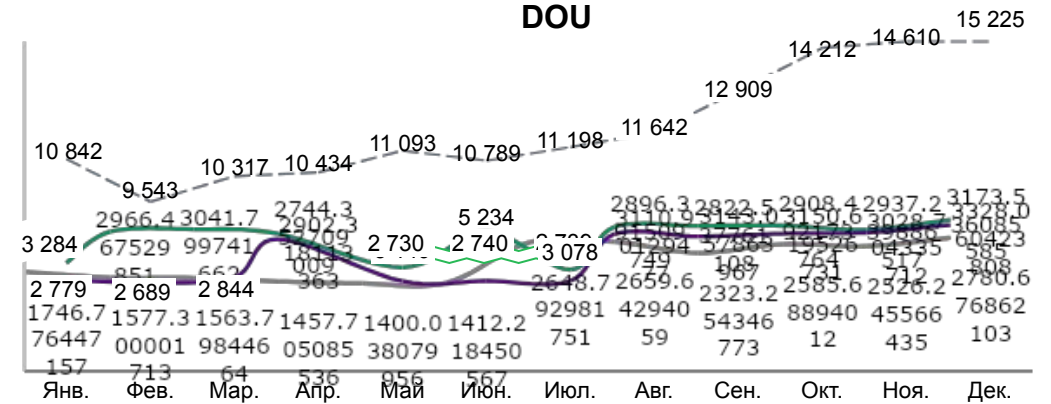
## MOU



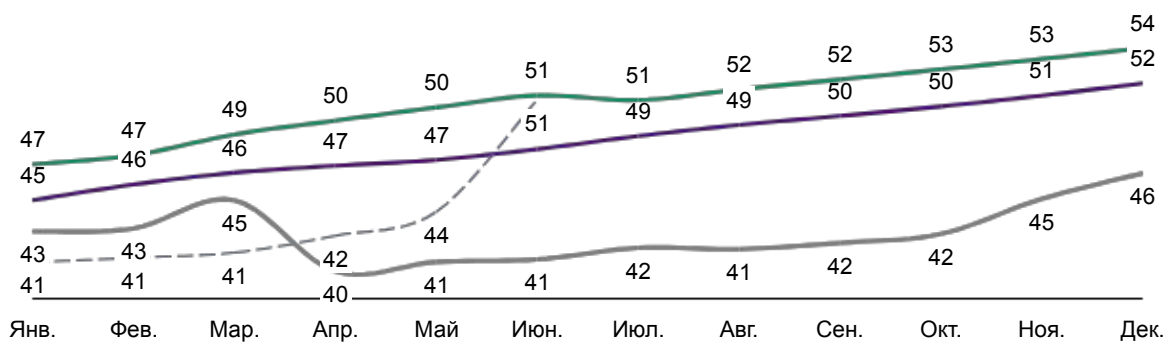
## APPMb



## DOU



## Активная Абонентская База 1М, тыс. аб.



- Факт 2018
- Факт/Прогноз 2019
- ОП 2018
- Аб без M2M

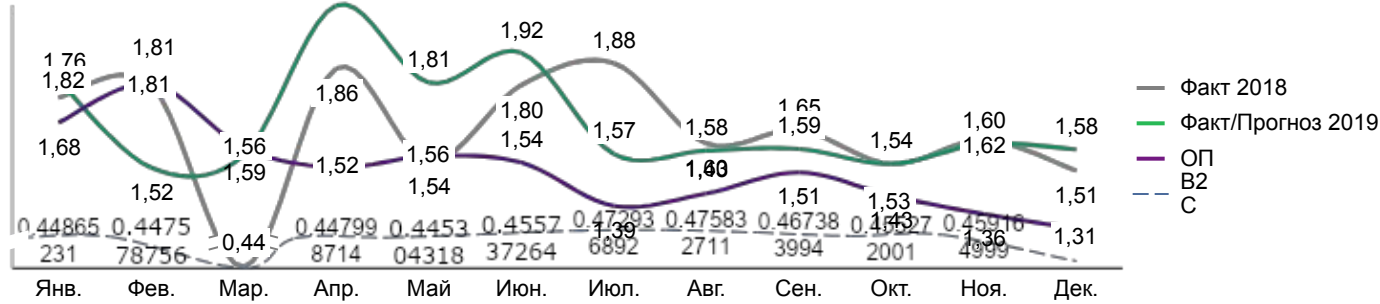
Методика расчета показателей: APPM voice (руб.) = голосовая выручка / голос. трафик факт; APPMb = выручка от пд / объем ПД;

MOU voice = голос. трафик факт. / к-во пользователей голос; DOU = объем ПД / к-во польз-лей ПД.

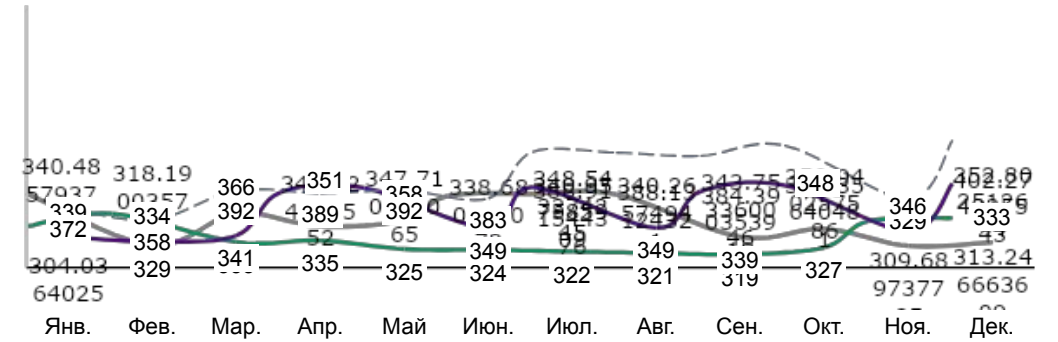


# B2G TOP. КРІ Мобильный бизнес

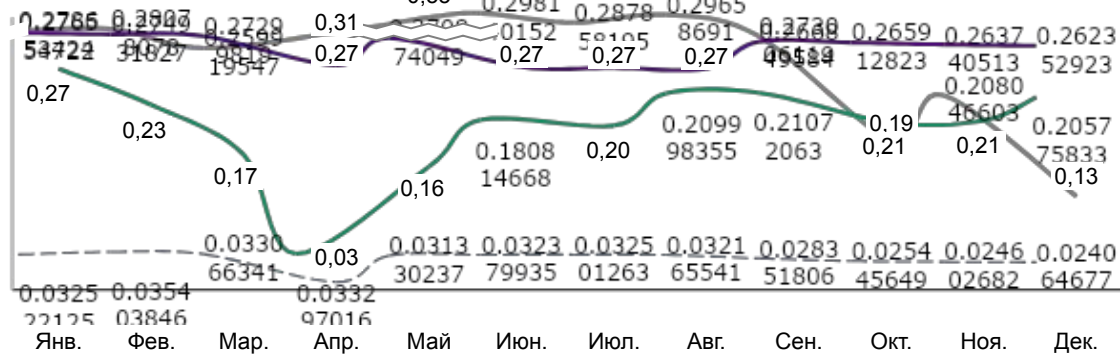
## APPM



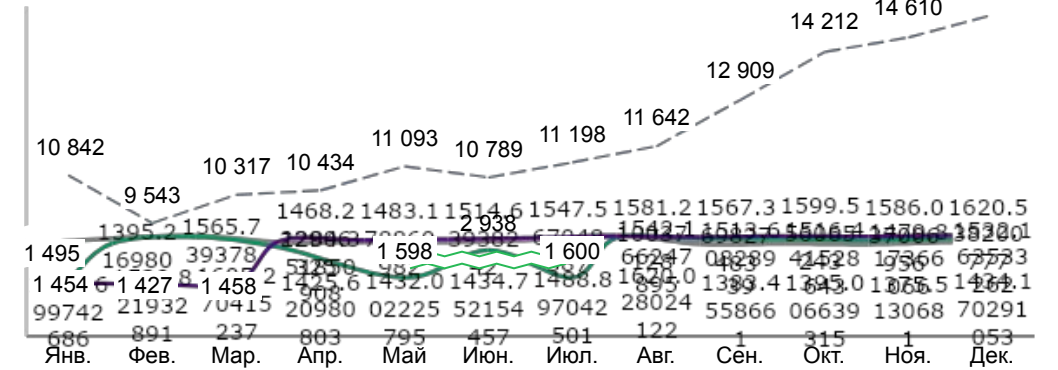
## MOU



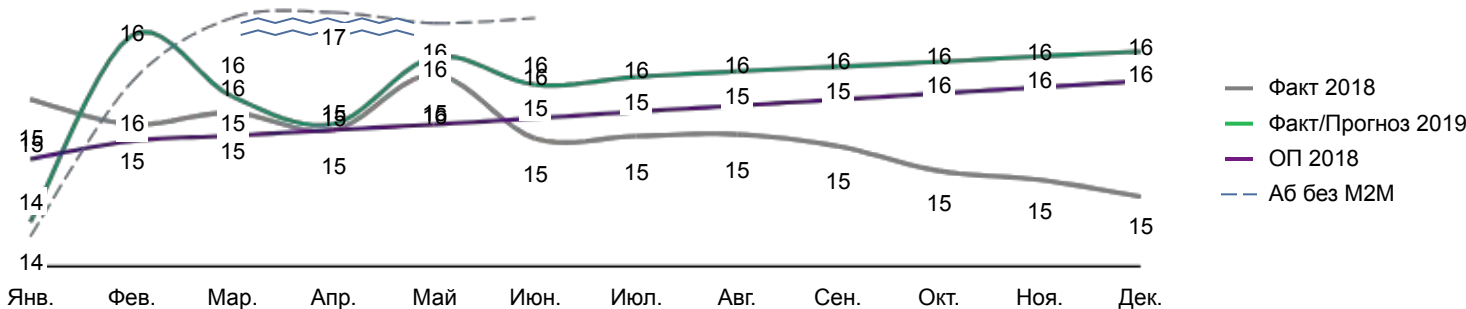
## APPMb



## DOU



## Активная Абонентская База 1М, тыс. аб.



Методика расчета показателей: APPM voice (руб.) = голосовая выручка / голос. трафик факт.; APPMb = выручка от пд / объем ПД; MOU voice = голос. трафик факт. / к-во пользователей голос.; DOU = объем ПД / к-во польз-лей ПД.





Спасибо