

Business Review B2X

Дальневосточный Филиал

2Q 2019

Статус Филиала

Ключевые вопросы **BR 1Q2019**



Основные достижения **2Q2019**

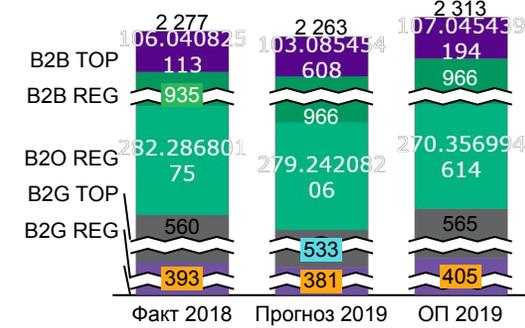
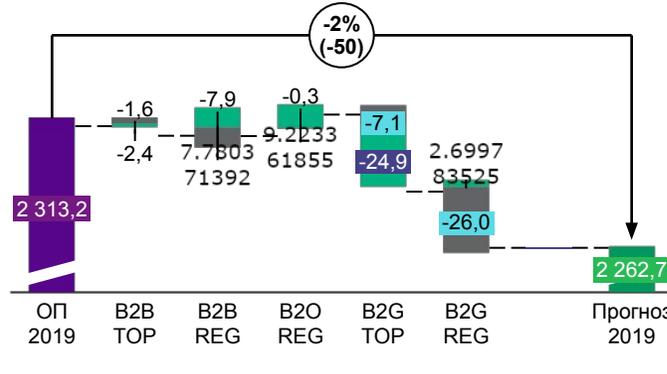
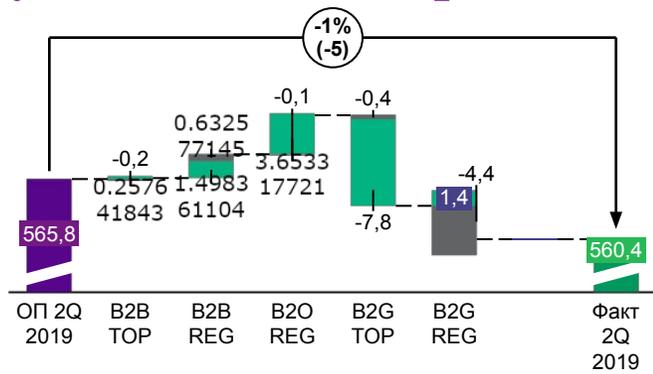


Риски **2Q2019**



Результаты РКБ филиала

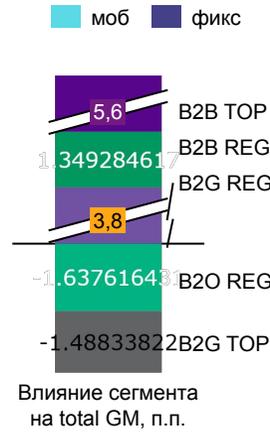
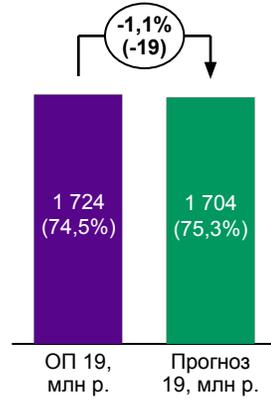
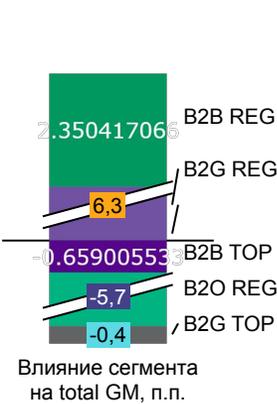
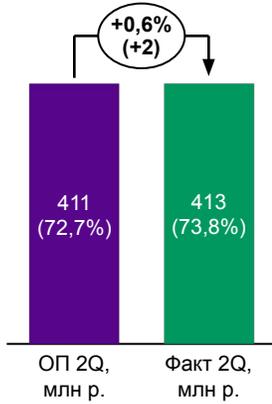
Revenue



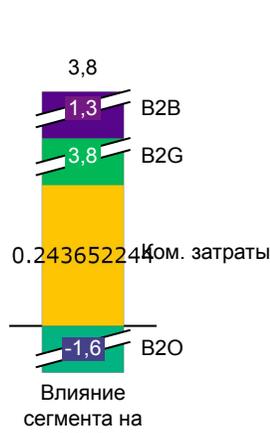
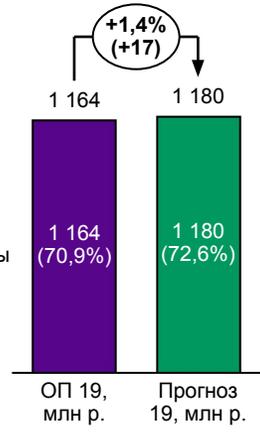
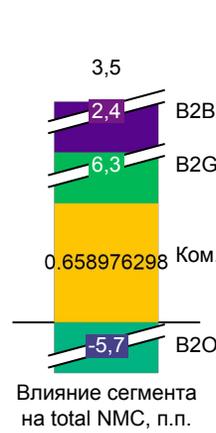
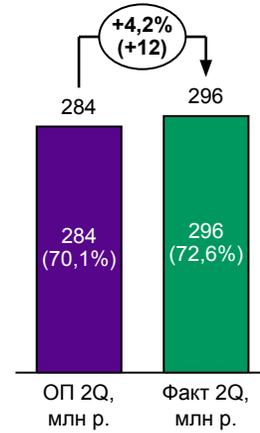
Выполнение ОП, абс., %



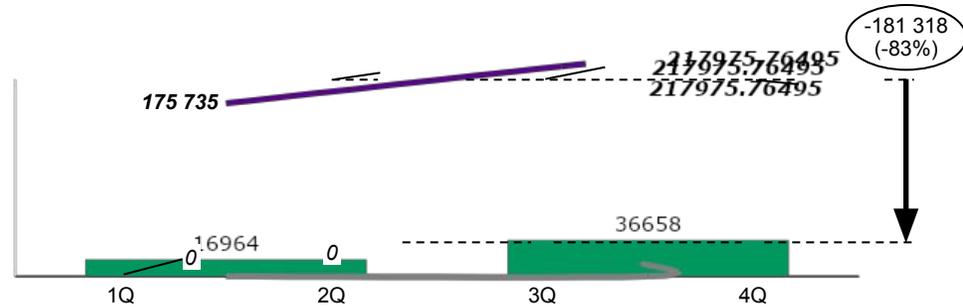
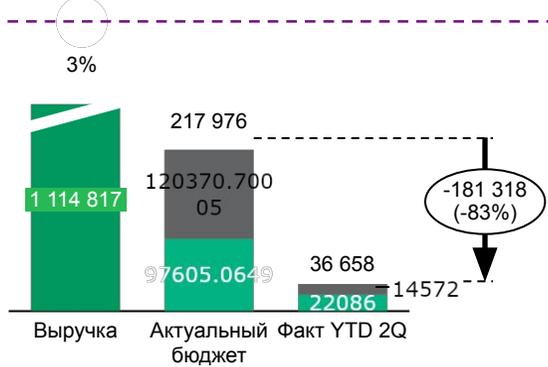
GM



NMC



Сарех

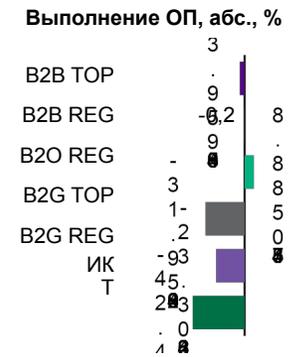
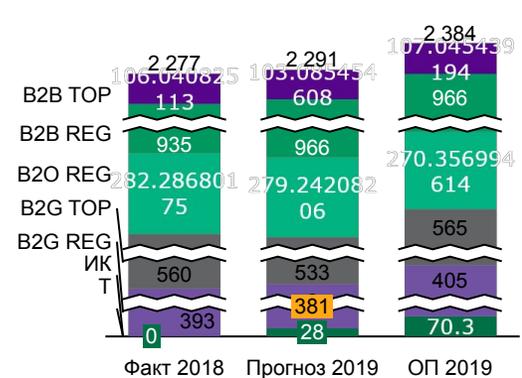
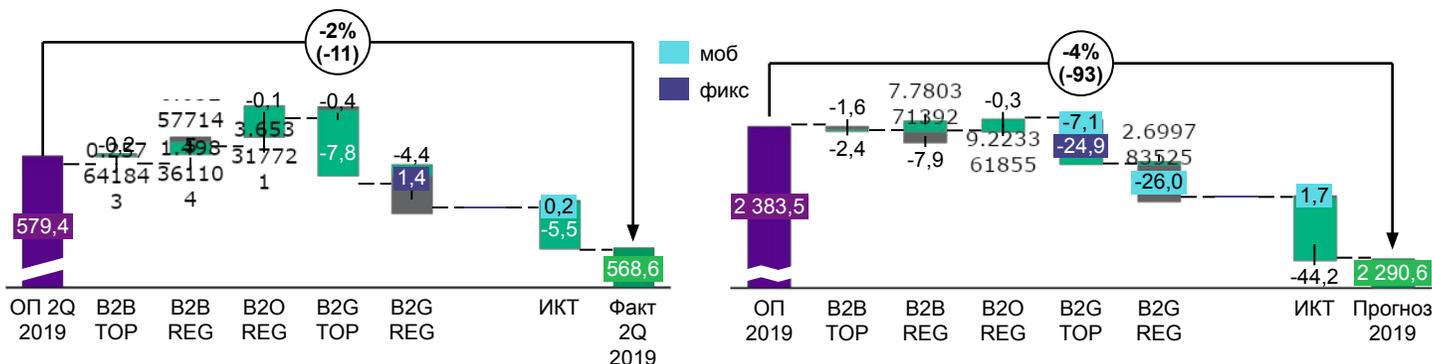


моб фикс

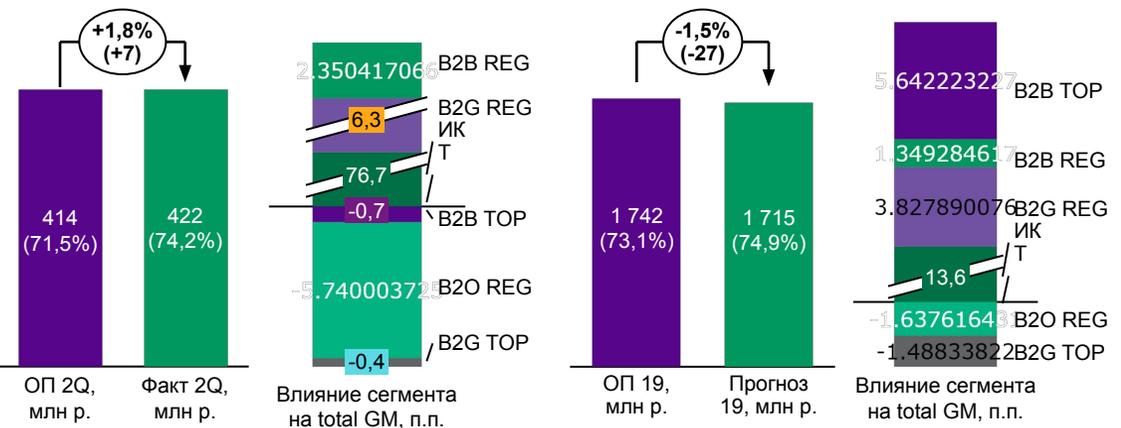
— Исходный бюджет
— Актуальный бюджет
■ Факт, пока не закрыты актами
■ Факт по закрытым актам

Результаты РКБ филиала с ИКТ сегментом

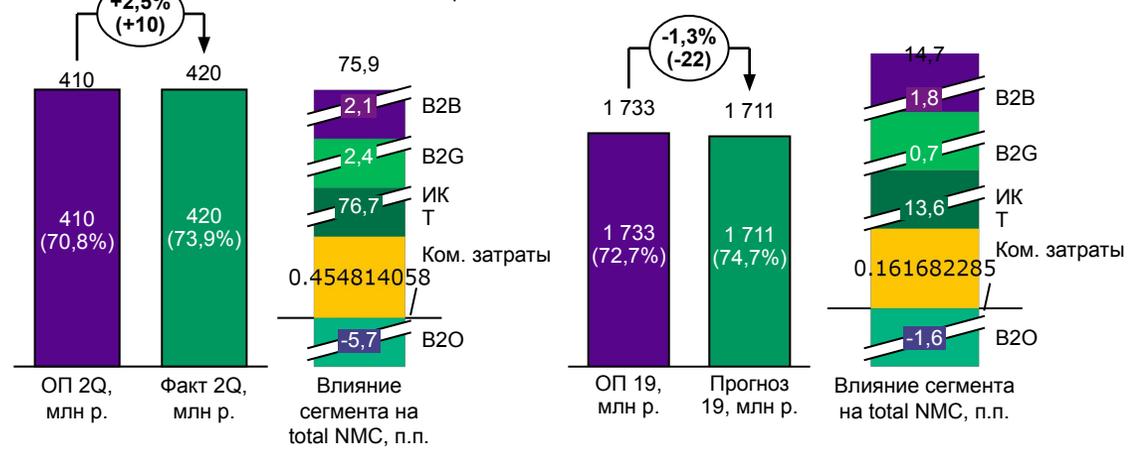
Revenue



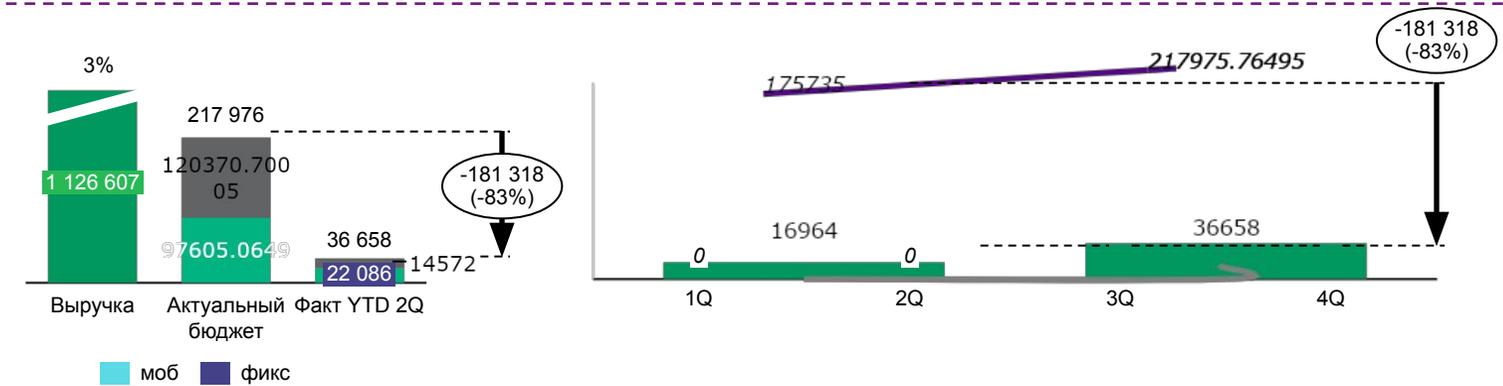
GM



NMC

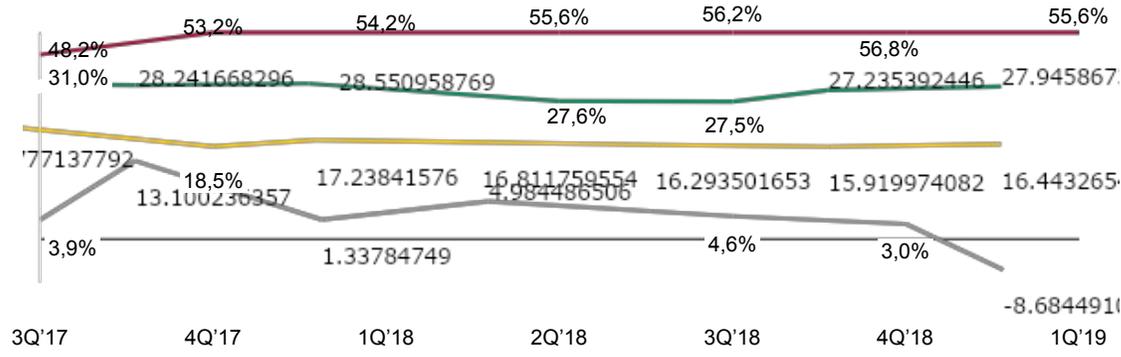


Сарех

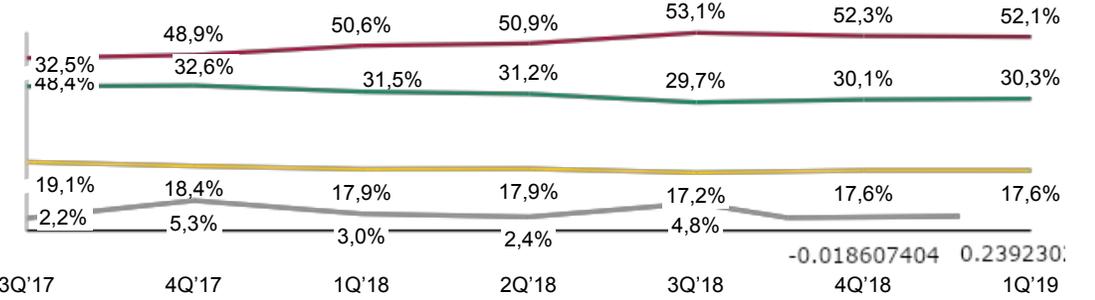


Рынок: выручка и абоненты

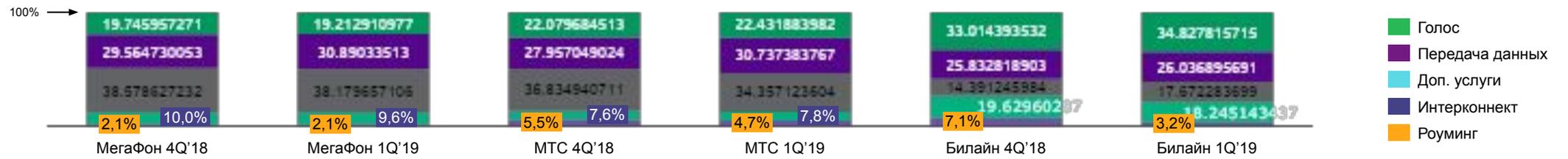
Доля рынка по выручке от мобильных услуг связи



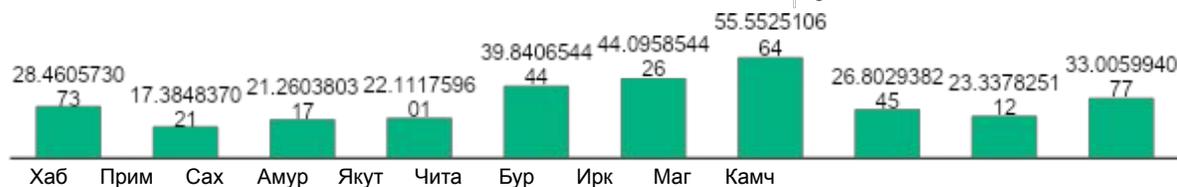
Доля рынка по активным абонентам* мобильной связи



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



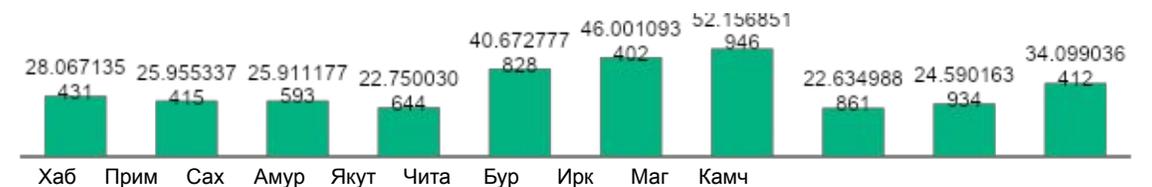
Доля рынка по выручке «МегаФон» по регионам, 1Q'19



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

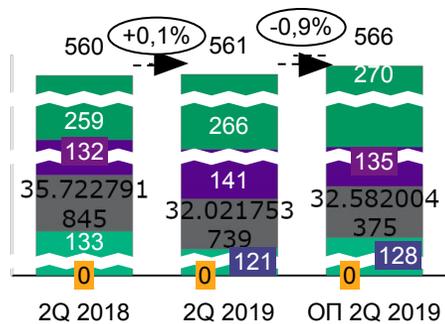
0,3 пп 0,3 пп 0,6 пп 0,1 пп 0,4 пп 1,5 пп 0,3 пп -0,6 пп 1 пп -0,3 пп

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

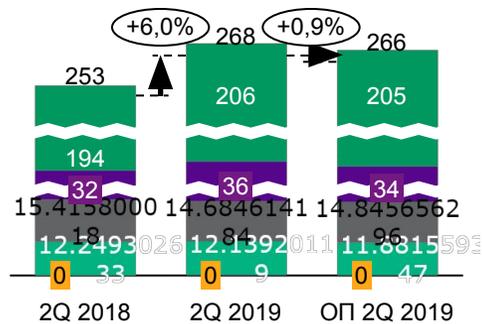
Выполнение выручки,

2Q 2019

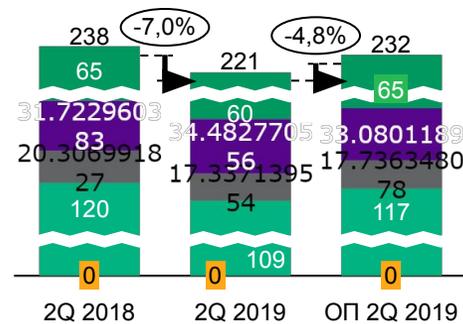
Выручка по видам бизнеса, млн руб., B2B+B2O+B2G, без ИКТ



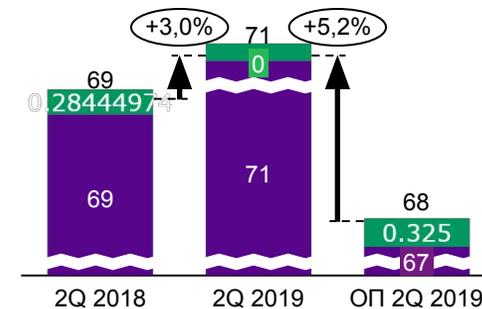
B2B, млн руб.



B2G, млн руб.

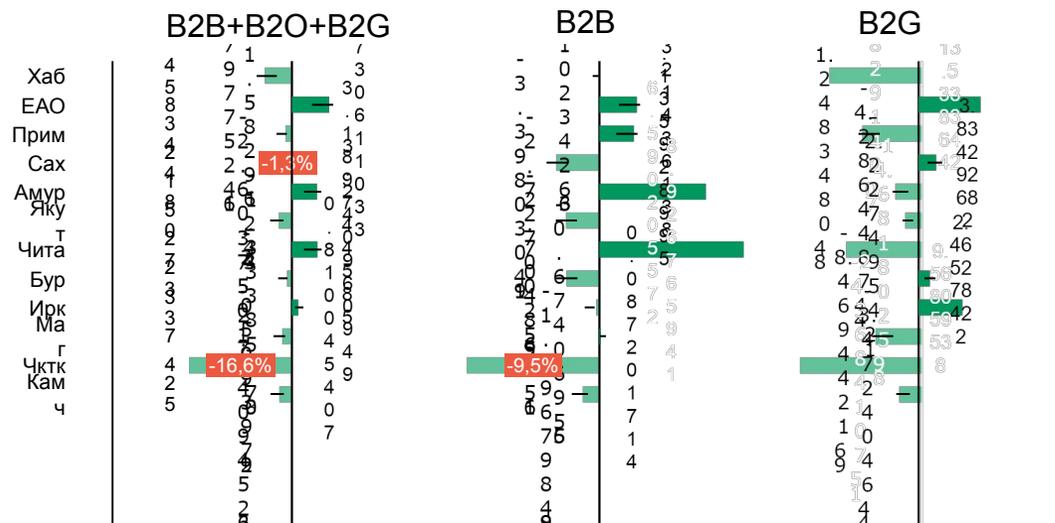


B2O, млн руб.

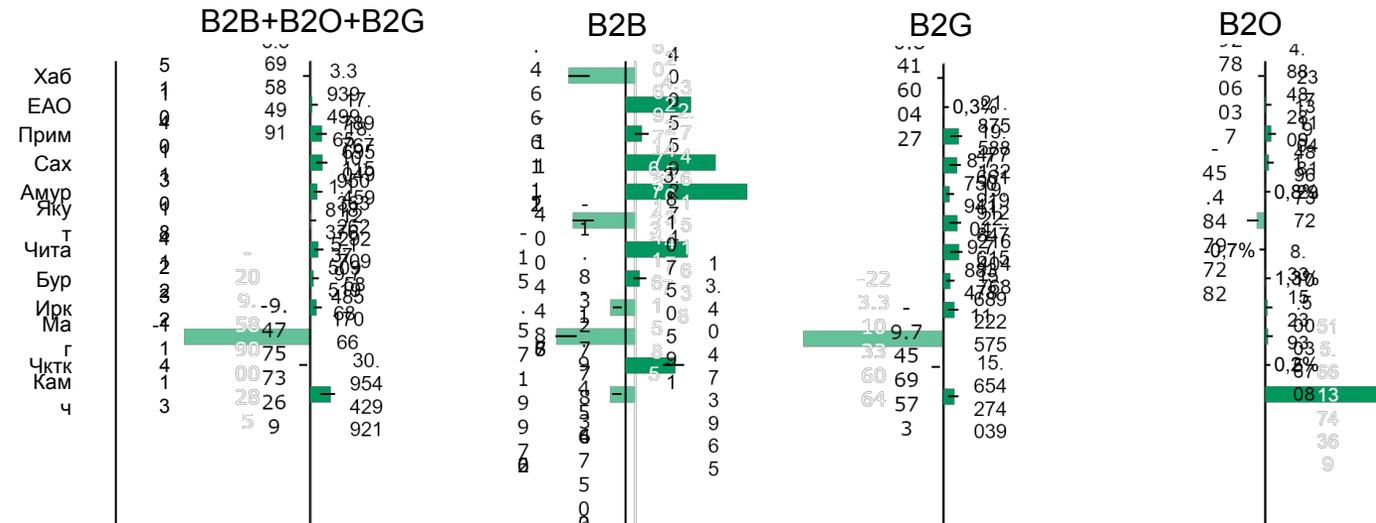


■ Мобильная связь REG
 ■ Фиксированная связь REG
 ■ Мобильная связь TOP
 ■ Фиксированная связь TOP
 ■ Розница

Мобильный бизнес, млн руб.

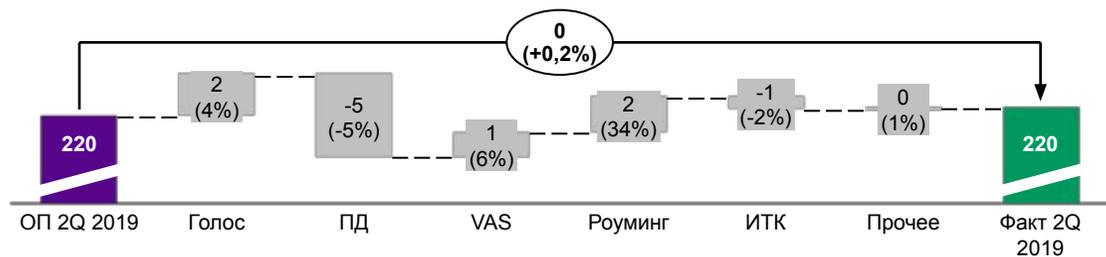


Фиксированный бизнес, млн руб.

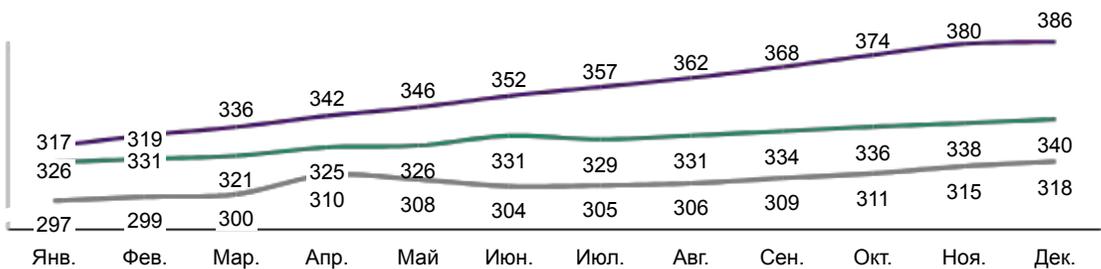


В2В. Мобильный бизнес

Выручка по услугам и в динамике

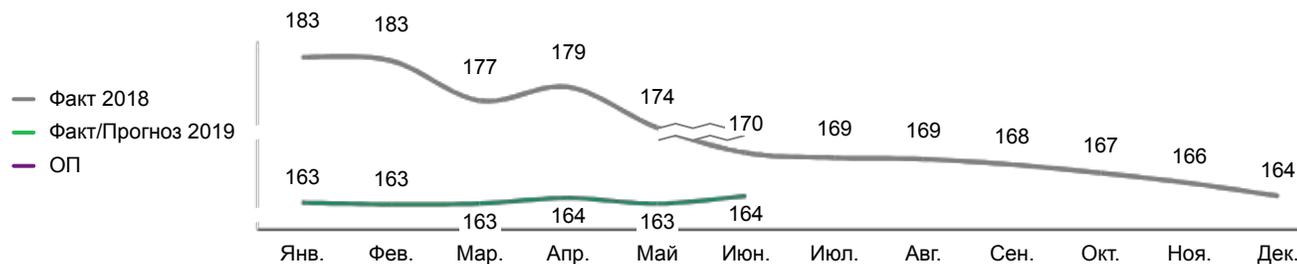


Активная Абонентская База 3М, тыс. аб.

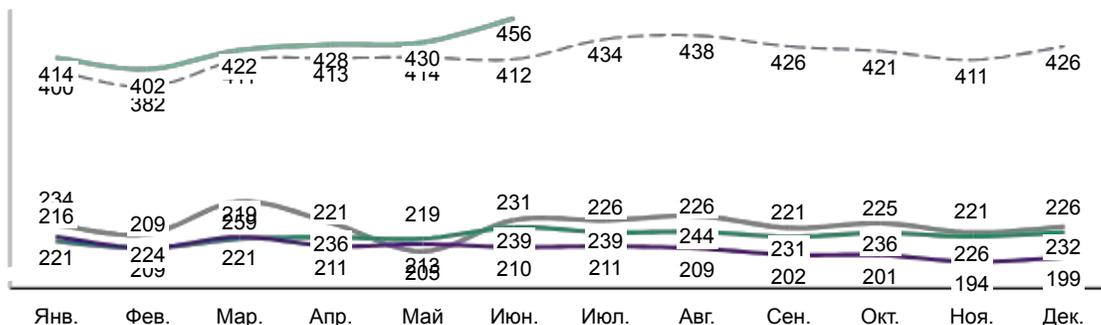


Динамика КРІ мобильного бизнеса

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



ARPU 3М, руб.



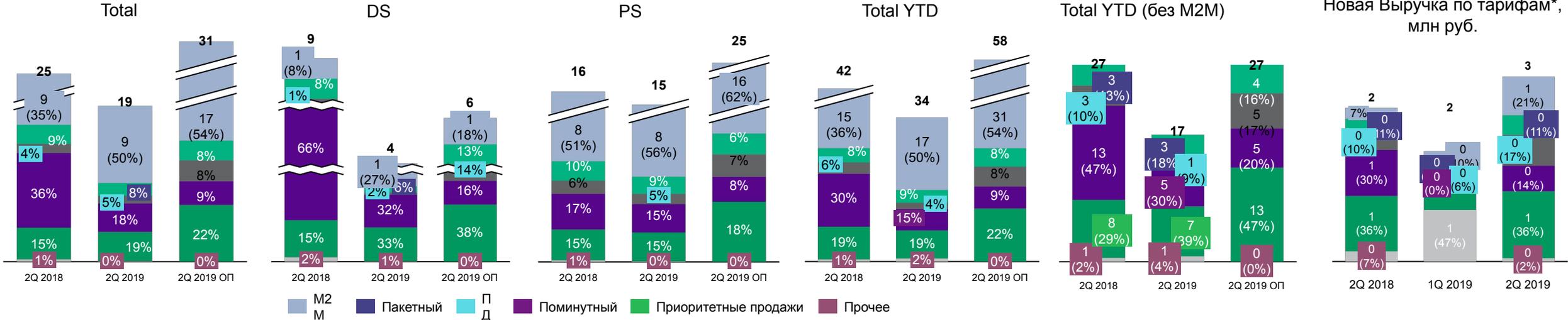
- Факт 2018
- Факт/Прогноз 2019
- ОП
- В2С
- Без МИ без Скоринга

V2B. Мобильный бизнес

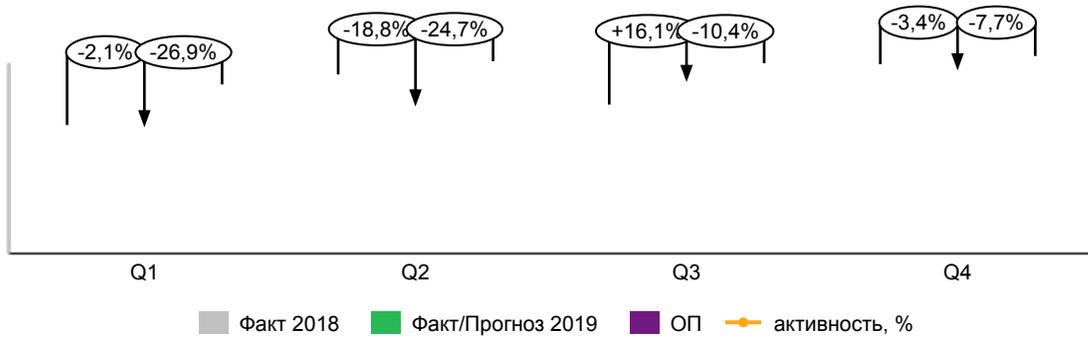
ПТП по МГФ 19%

Users по МГФ 50%

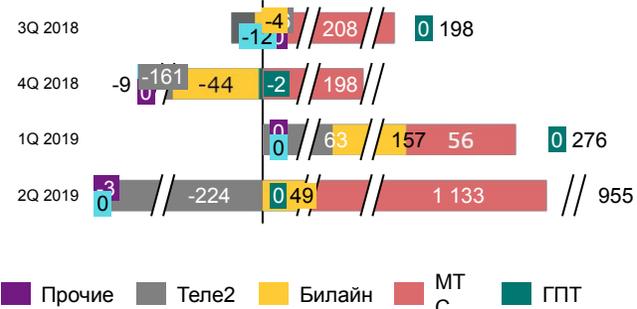
Сплит продаж ТП в валовых подключениях, тыс. шт.



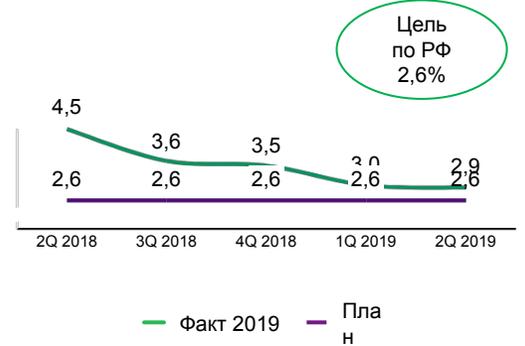
Валовые подключения Нурегіон, тыс. аб.



Баланс портаций MNP, абон.

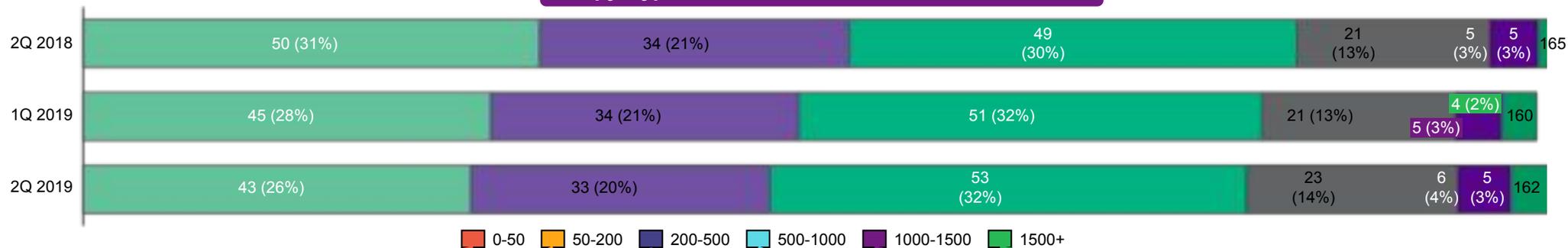


Уровень оттока, %

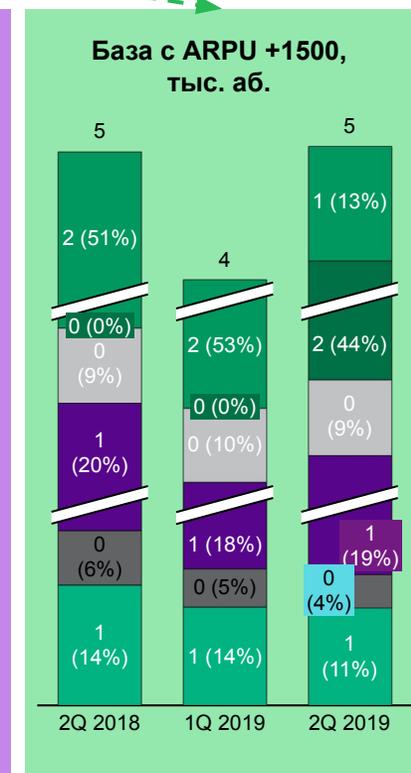
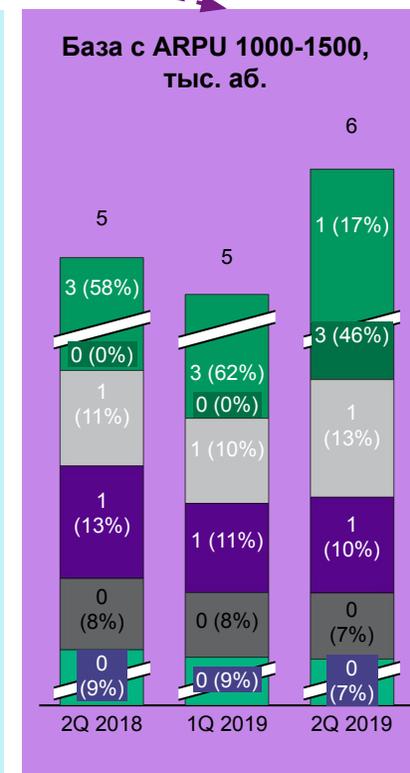
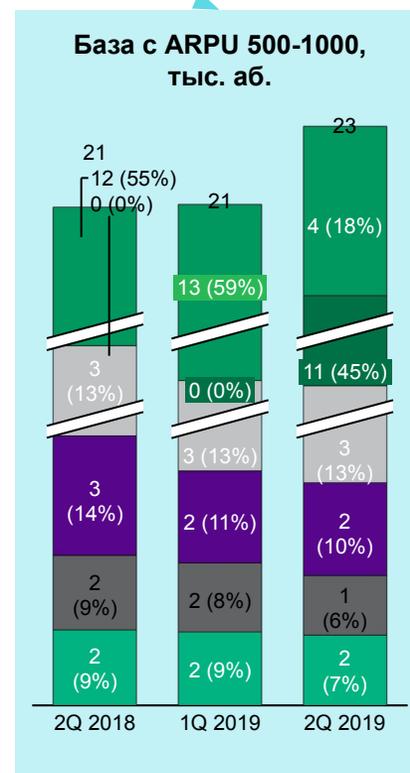
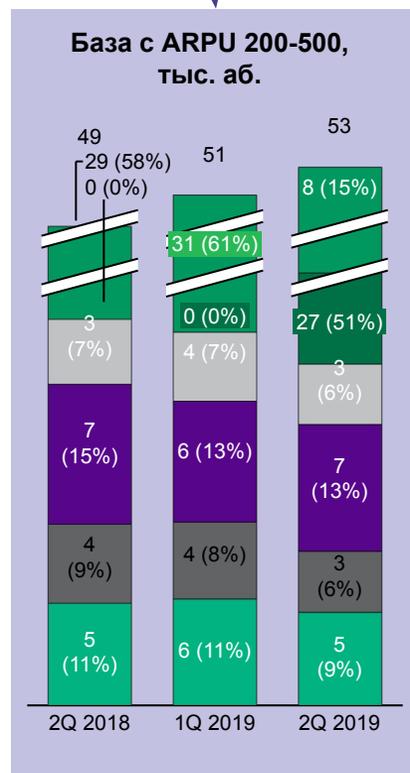
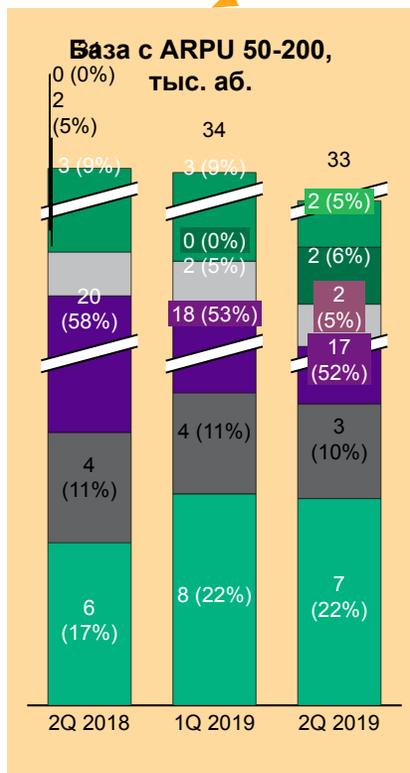
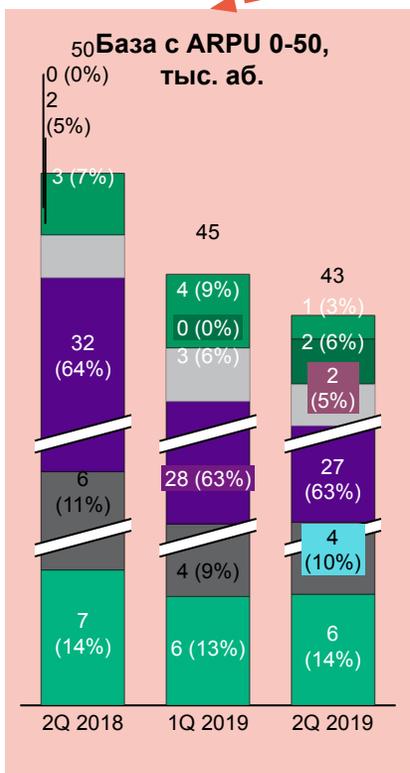


В2В. Мобильный бизнес

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



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

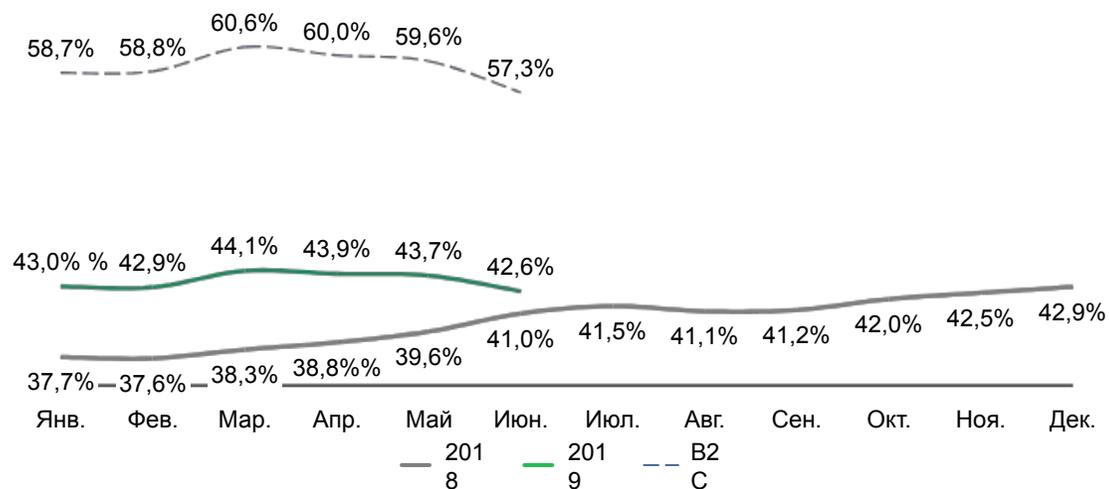


■ Пакетный
 ■ ПД
 ■ Поминутный
 ■ Прочие ТП
 ■ Корпоративный безлимит
 ■ Приоритетные продажи

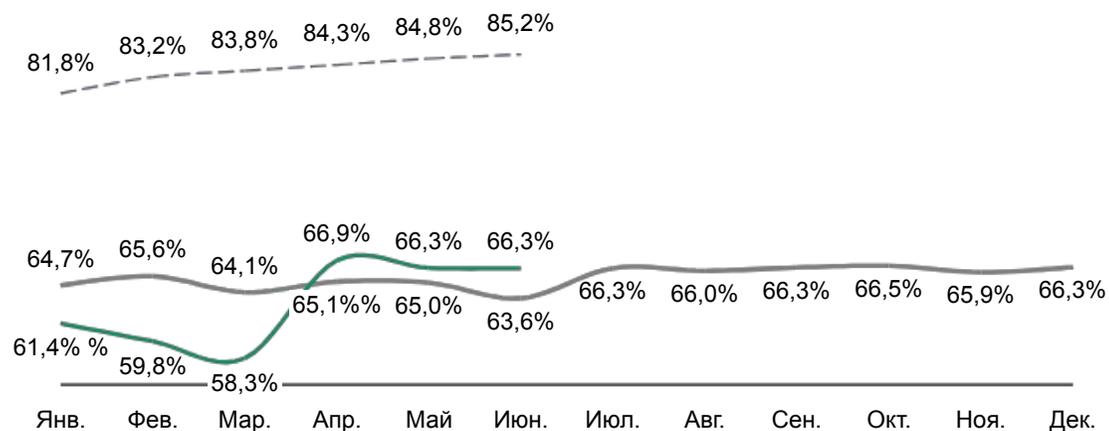
*Данные ВО, без учёта ИТС, без абонентов Сбербанк

В2В. Мобильный бизнес. ПД

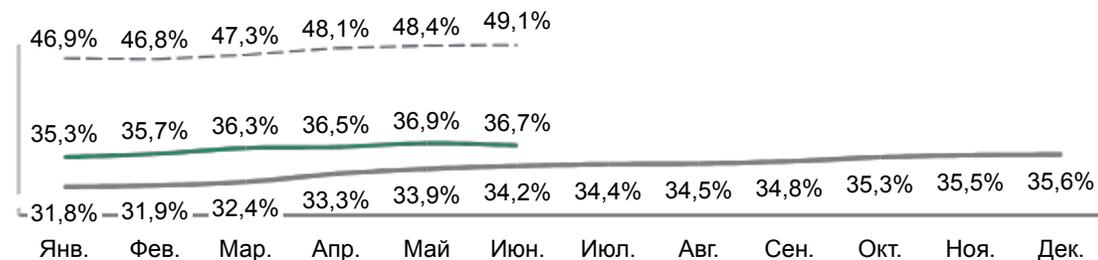
Проникновение ПД, без М2М, %



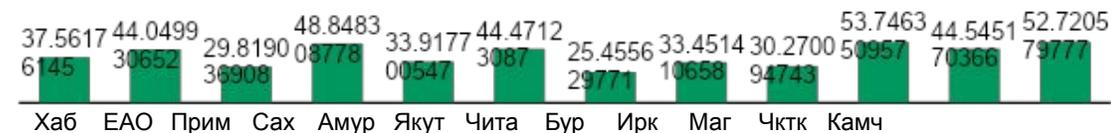
Доля ПД* тарифов в выручке



Динамика цифровых абонентов**, база итогов, %



Доля цифровых абонентов РО, 2Q 2019



Мероприятия по продвижению ПД:

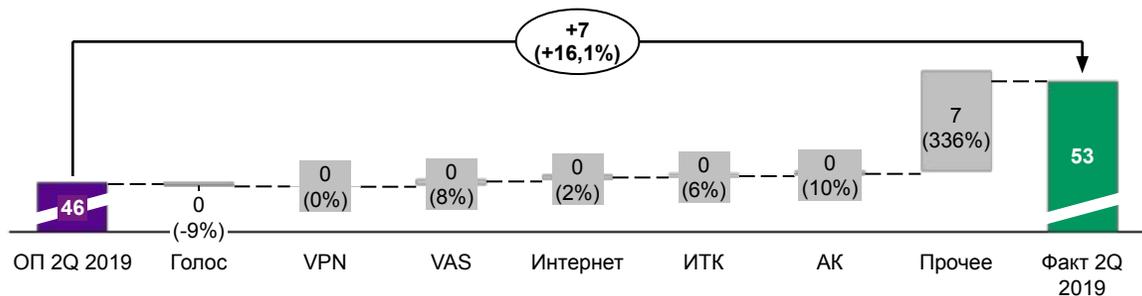
Инициатива	Срок запуска	Эффект YTD, тыс. руб

*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

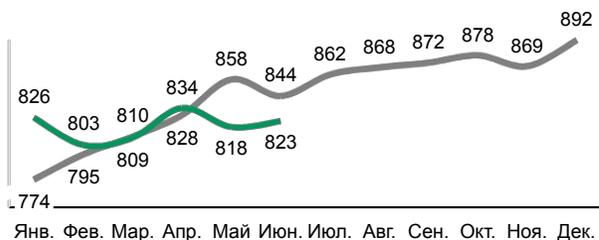
Выручка по услугам, млн руб.



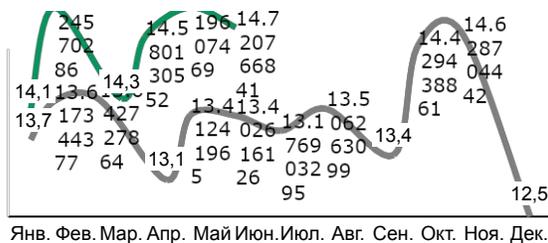
Динамика выручки, млн руб.



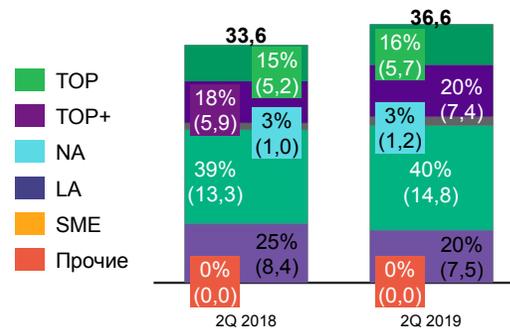
Количество ИНН, шт.



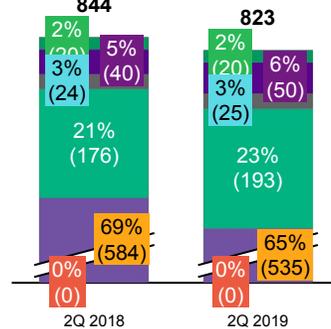
ARPC*, тыс. р.



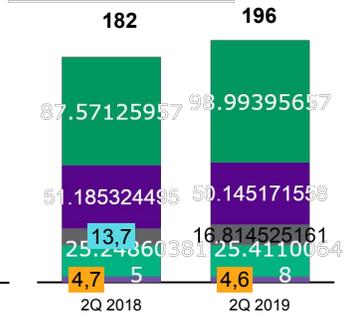
Выручка, млн р.



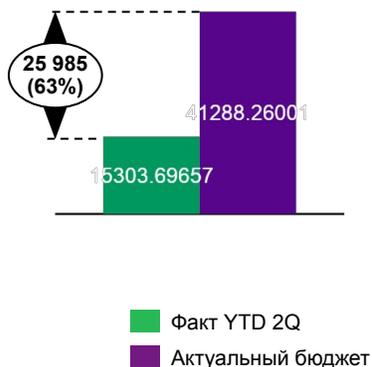
ИНН, шт.



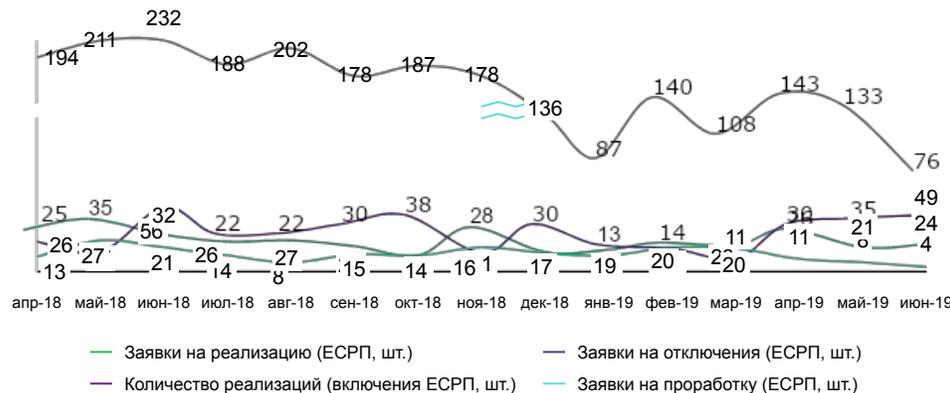
ARPC*, тыс. р.



CAPEX. Освоение, тыс. руб. 2Q 2019



Динамика КРП фиксированного бизнеса, шт.



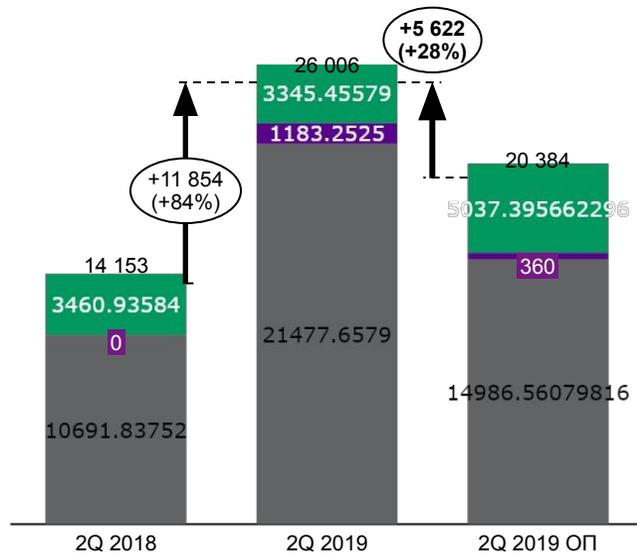
Конверсия, %



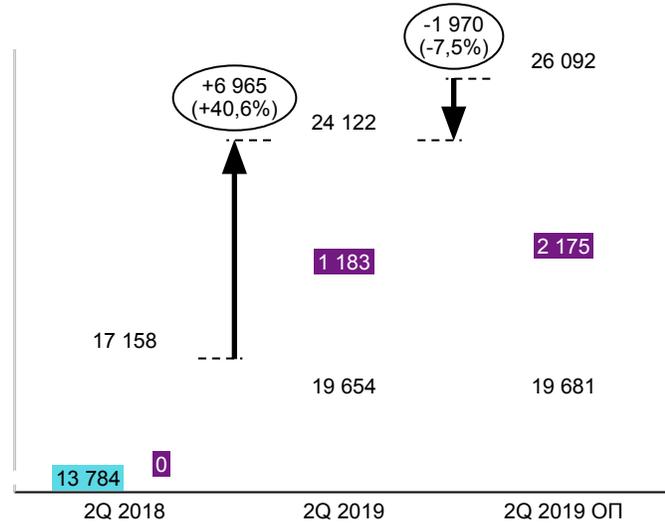
*посчитано от биллинговой выручки

B2B VAS

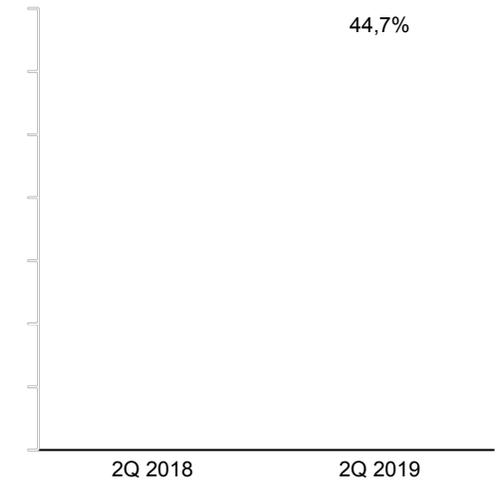
Выручка VAS по данным НР, тыс. руб.¹



Выручка VAS B2X по данным Мастер-файла, тыс. руб.¹



Клиентская база VAS B2X, ИНН



■ MI+Таргет
 ■ Big data
 ■ Прочие VAS B2X
 — Проникновение в Выручке²

— Проникновение в клиентах²

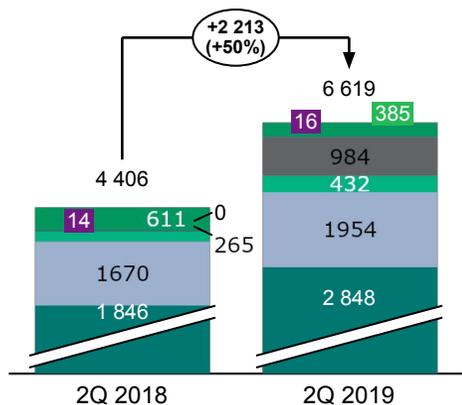
По данным НР идет общее перевыполнение ОП. По данным МФ невыполнение спровоцировало проседание в выручке по услугам основанных на BData, MI+МФ.Таргет. В работе на данный момент по **BData** находится 7 проектов: По итогам года планируем пополнить направление BData с новой выручкой в 8980 тр, что составляет 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.

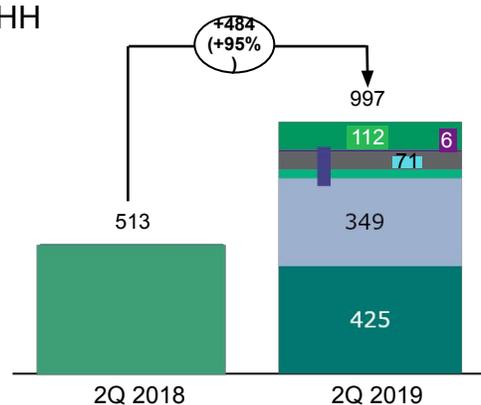


B2B. Динамика VAS услуг

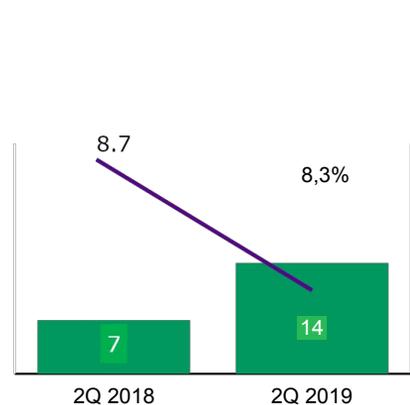
Количество клиентов VAS, ИНН



Количество новых клиентов VAS, ИНН

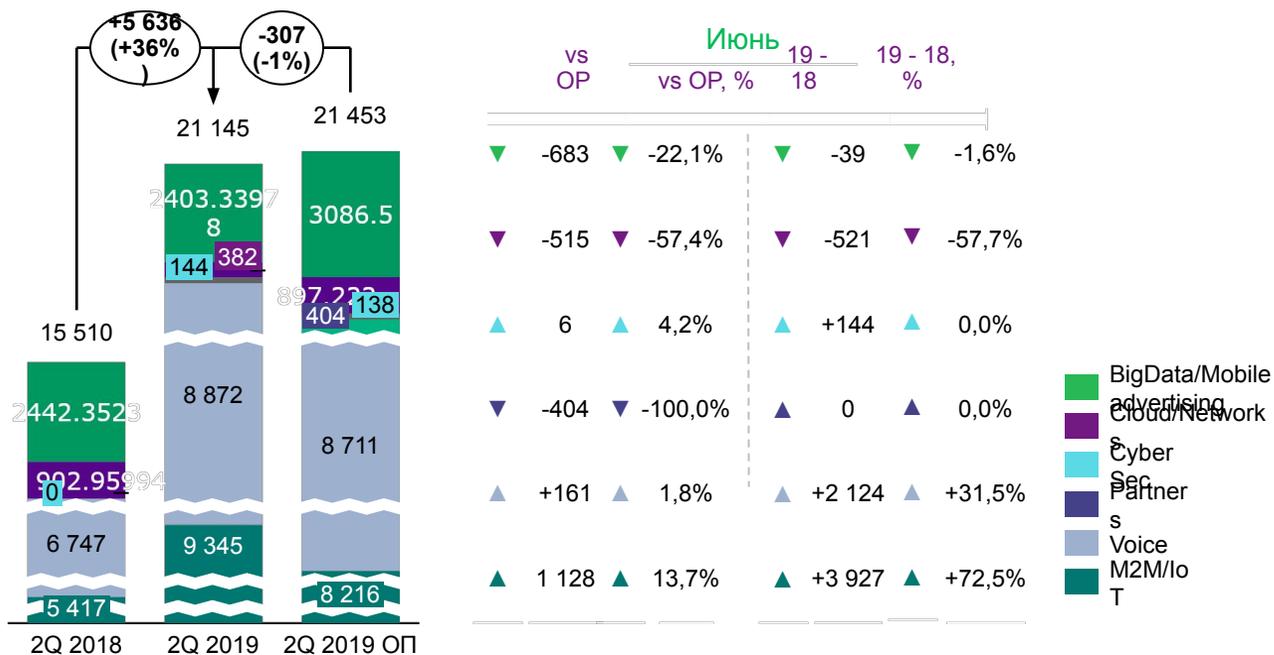


Уровень продаж VAS на сотрудника*



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.



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

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.

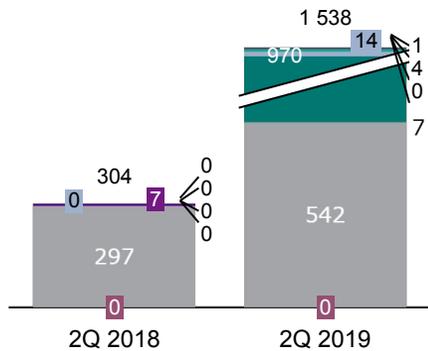
CyberSec – активно начаты продажи DDoS и продвижения сервиса Антивзлом. Крупные клиенты DDoS во 2кв: АО ККК (Корфовский), АО "ФЦНИВТ "СНПО "Элерон".

M2M – Крупные клиенты м2м во 2кв: МРСК Сибири, ООО ЧОП «НЛ-Охрана», ООО "Стройпроектсервис".

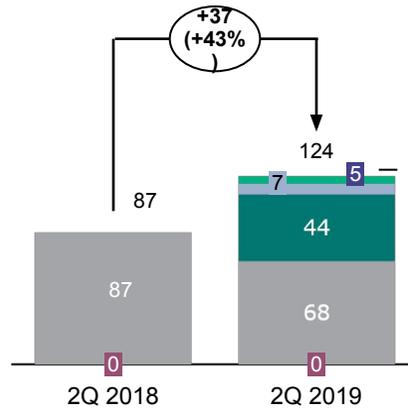
По блоку **Partners** идет активная кампания в рамках предложения сервиса МФ.Рекрутика. В ПЭ находится 10 клиентов с потенциальной выручкой в 1411 тр до конца года. Монетизацию прошел один клиент – ИП Фролов – 86 тр до конца года. Также, на согласовании с заказчиком ООО Невада проходят переговоры по включению Энтерпрайз Решения МФ.рекрутика на сумму КП 11100 тр

B2B. Фокусные VAS

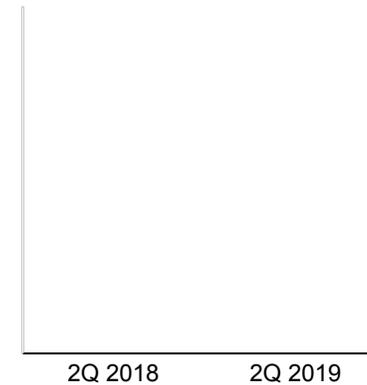
Количество клиентов VAS, ИНН



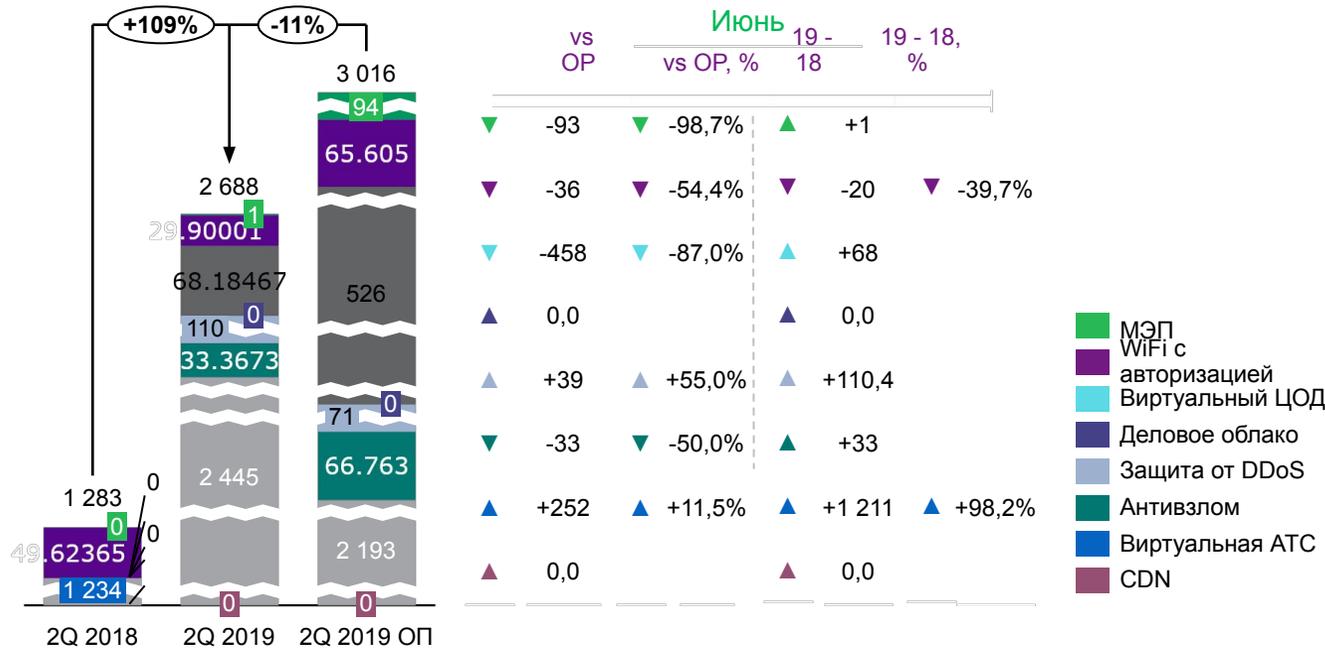
Количество новых клиентов VAS, ИНН



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.

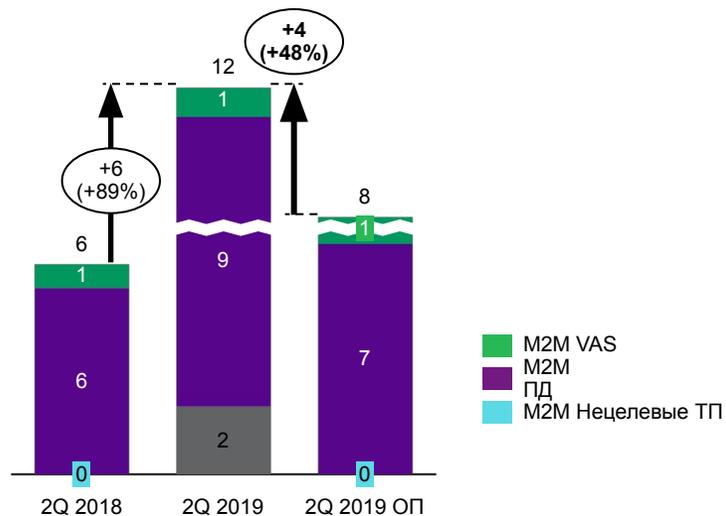
Невыполнение **Антивзлом** перекрывается перевыполнением **DDoS** на 39 тр.

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



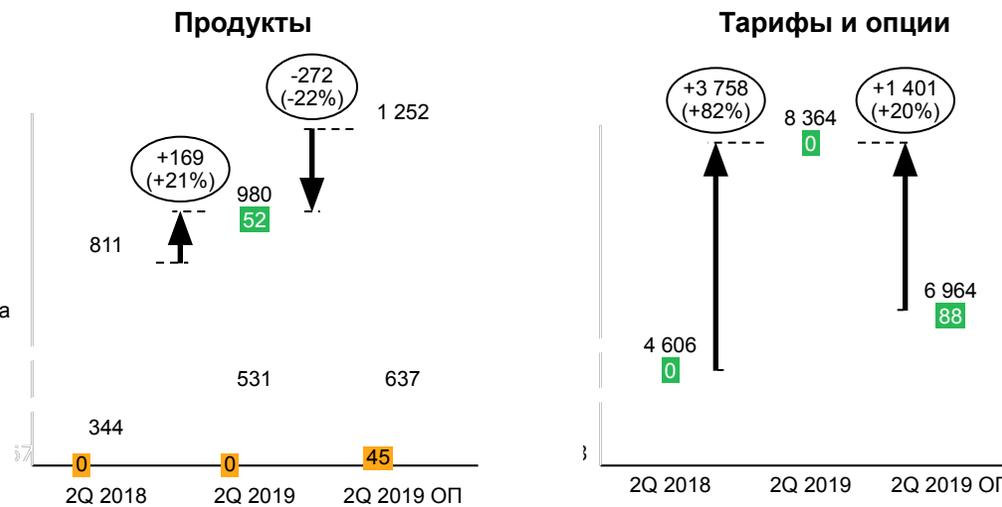
V2B. Развитие M2M продуктов

Выручка по данным НР, тыс. руб.

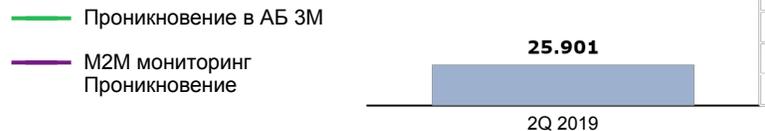


- Контроль автопарка
- Контроль кадров
- M2M-мониторинг
- Офис в кармане
- Контроль грузов

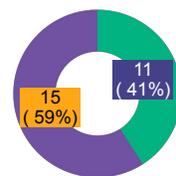
Выручка по Мастер-файлу, тыс. руб.



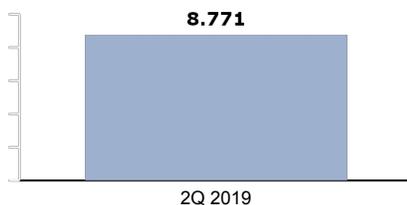
Абонентская база 3М M2M, тыс. аб.



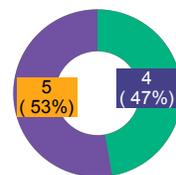
- Целевые ТП
- Нецелевые ТП



Продажи M2M, тыс. аб.



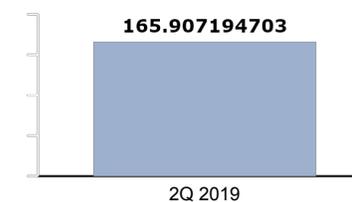
- Целевые ТП
- Нецелевые ТП



Клиентская база M2M, ИНН



ARPU M2M, руб.

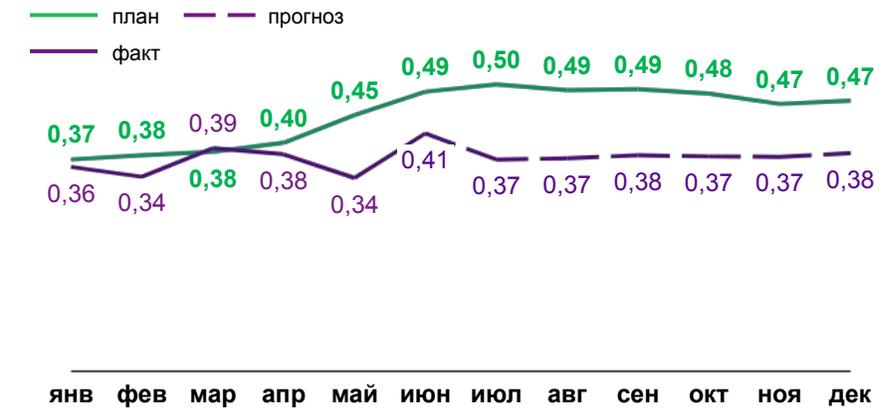


В целом по IOT решениям план выполнен.

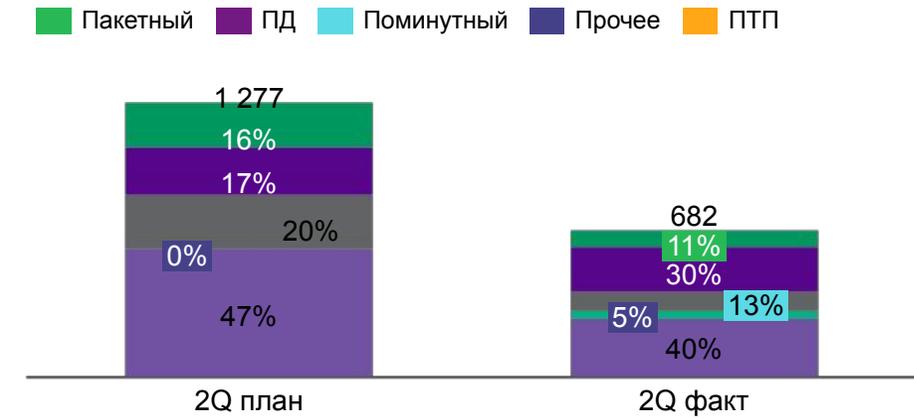
Для достижения плановых показателей по M2M продуктам:

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

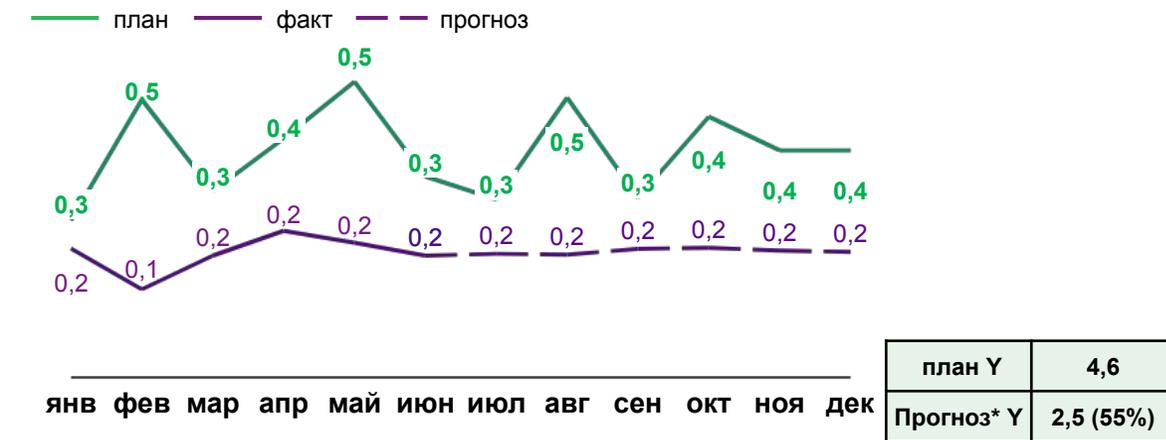
Выручка, млн. руб.



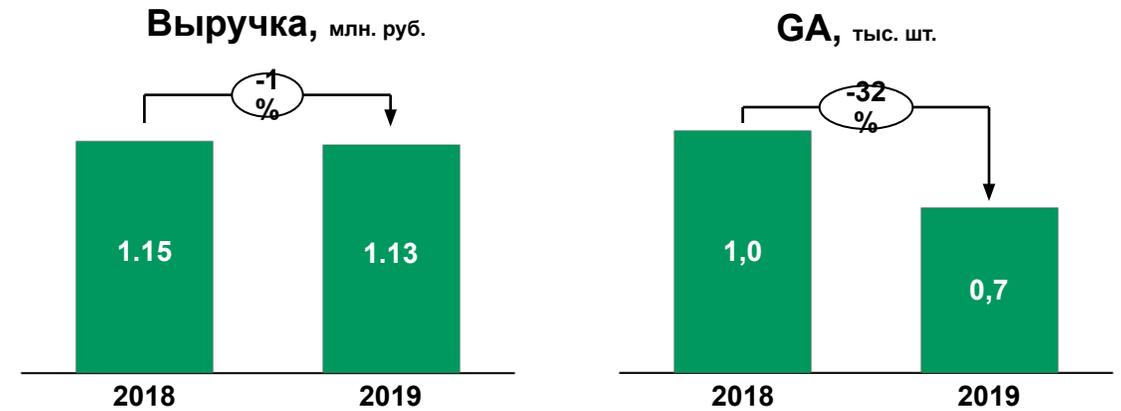
Сплит по ТП 2Q



GA, тыс. шт.

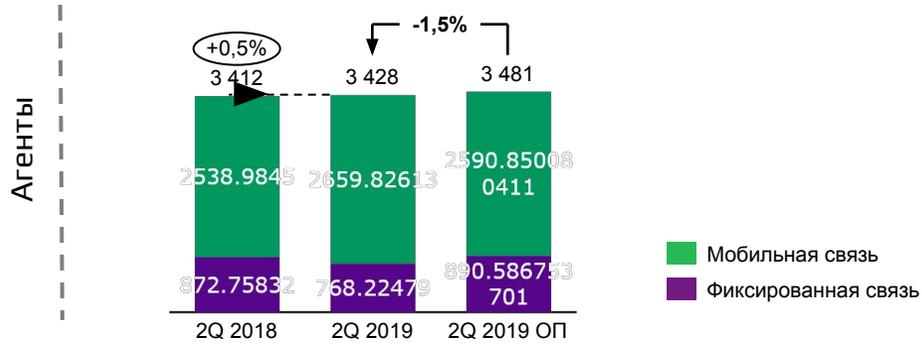


YTD 2Q 2018/2019

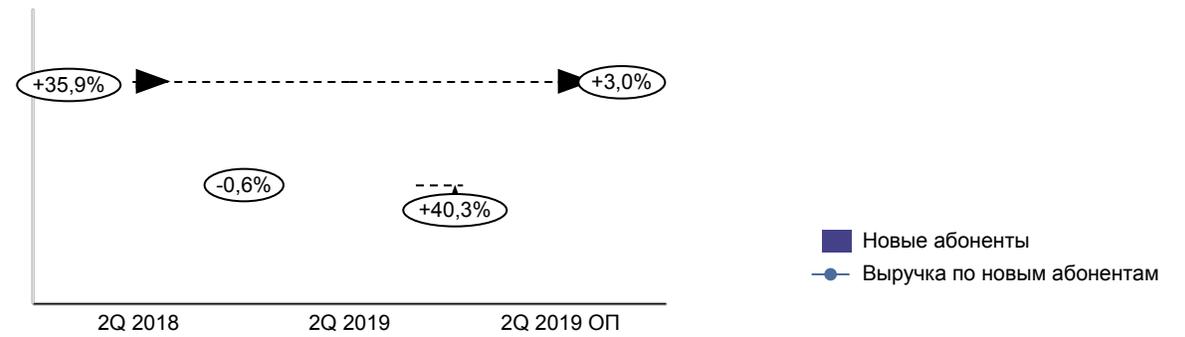


В2В: Агенты и партнеры

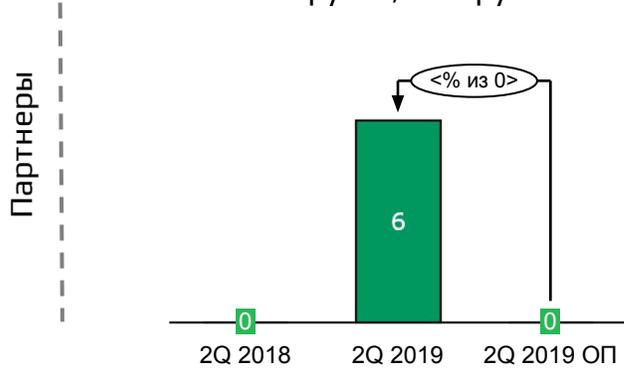
Выручка, тыс. руб.



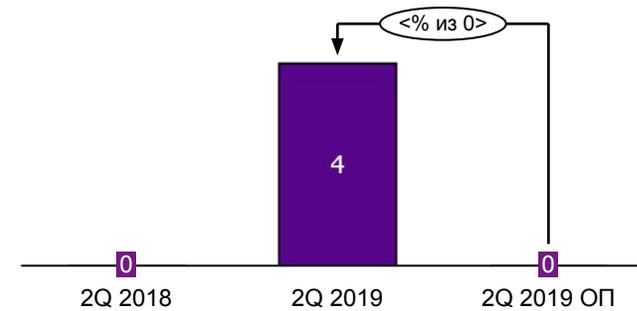
Новые абоненты и выручка по ним, тыс. руб.



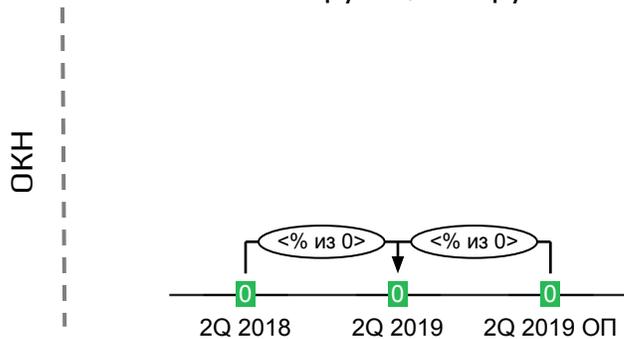
Выручка, тыс. руб.



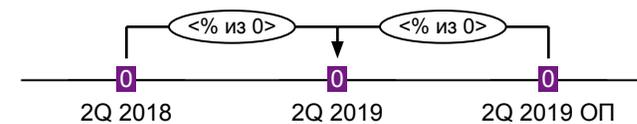
Кол-во привлеченных клиентов, шт.



Выручка, тыс. руб.

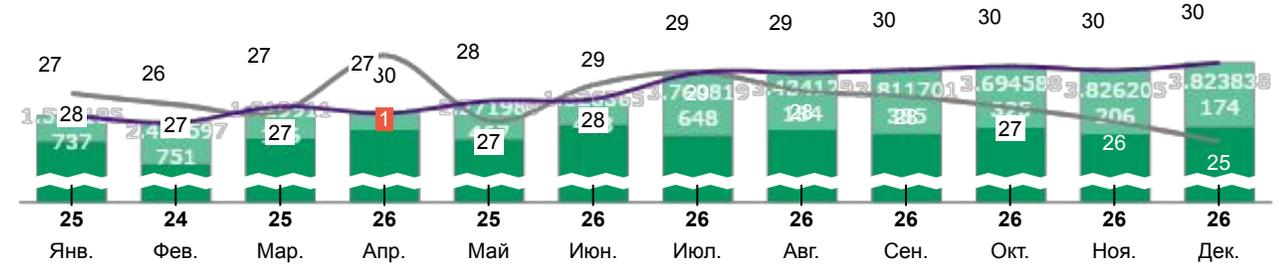
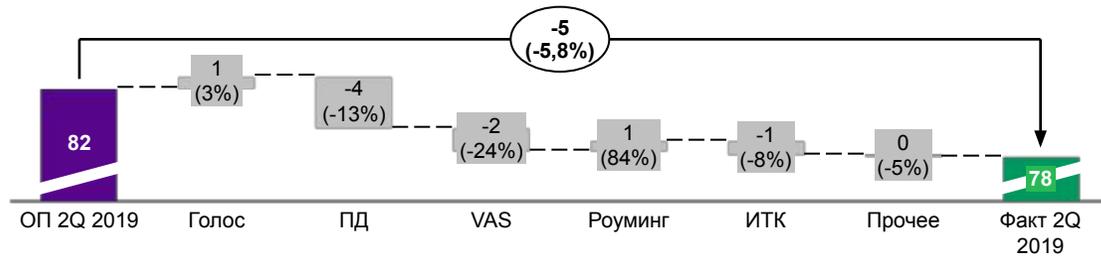


Кол-во объектов, шт.

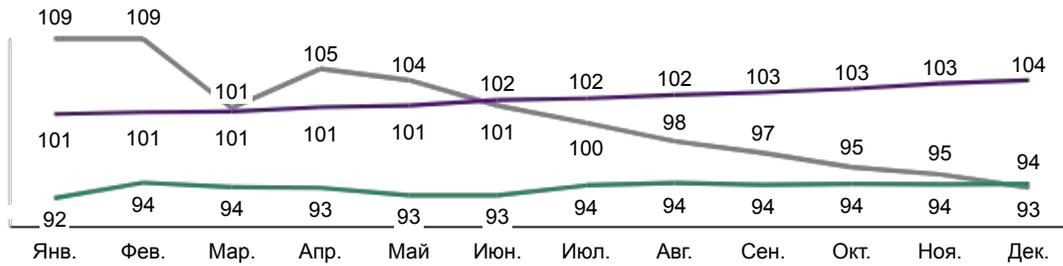


V2G. Мобильный бизнес

Выручка по услугам и в динамике

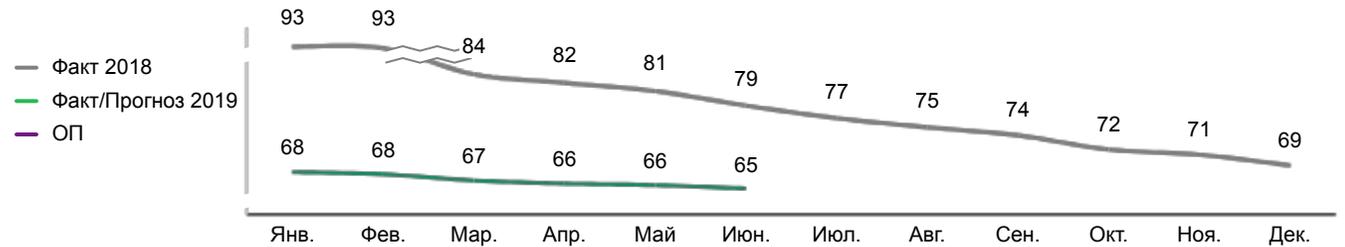


Активная Абонентская База 3М, тыс. аб.

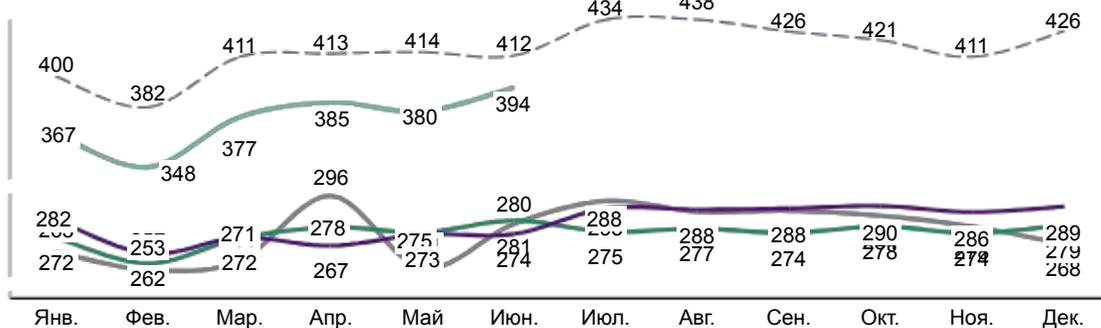


Динамика КРІ мобильного бизнеса

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



ARPU 3М, руб.

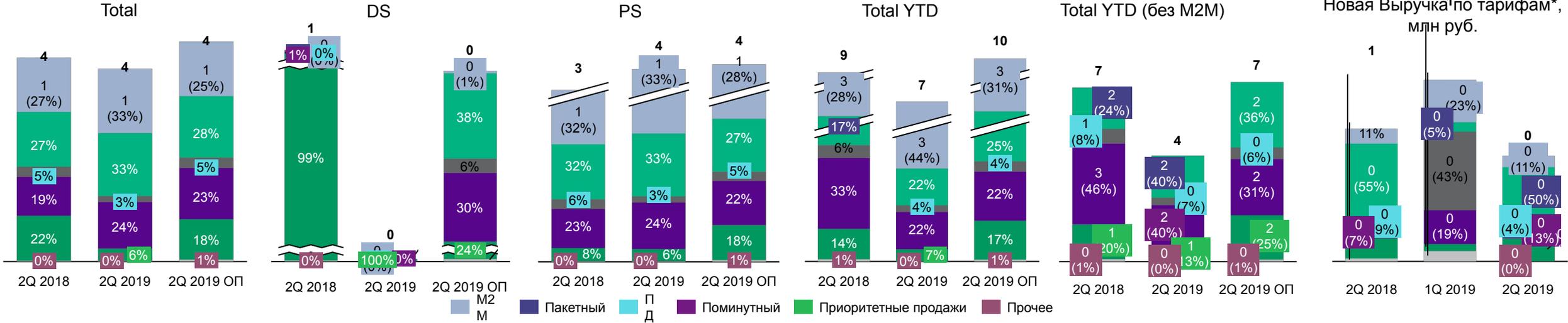


V2G. Мобильный бизнес

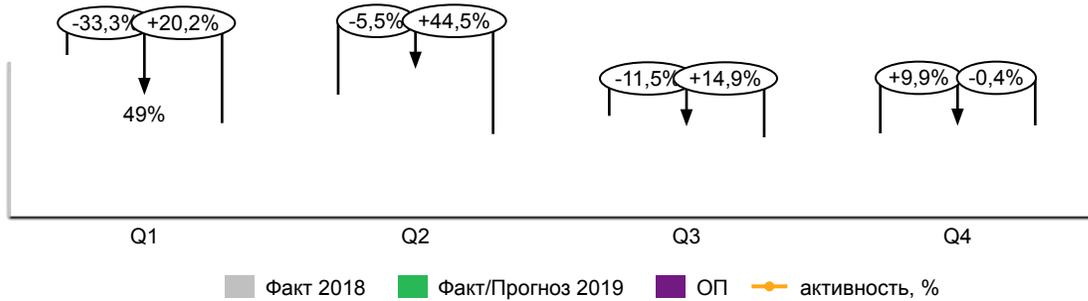
ПТП по МГФ 7%

Users по МГФ 56%

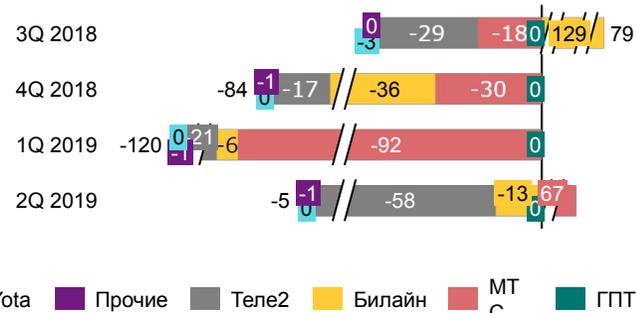
Сплит продаж ТП в валовых подключениях, тыс. шт.



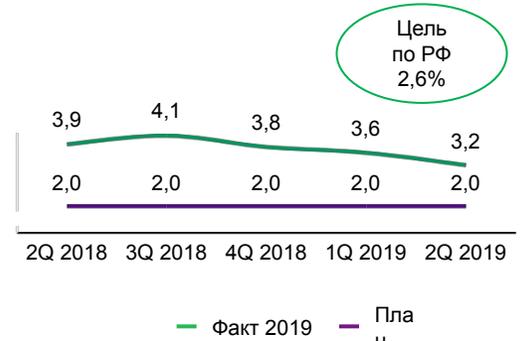
Валовые подключения Nuregion, тыс. аб.



Баланс портаций MNP, абон.



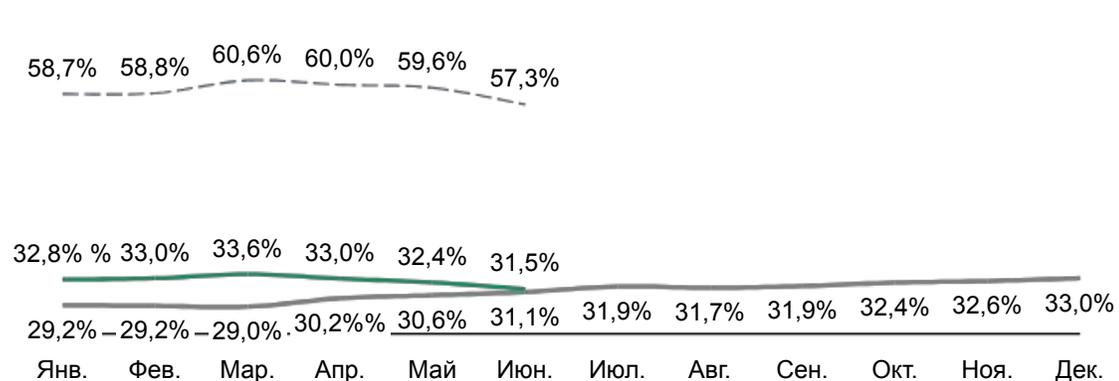
Уровень оттока, %



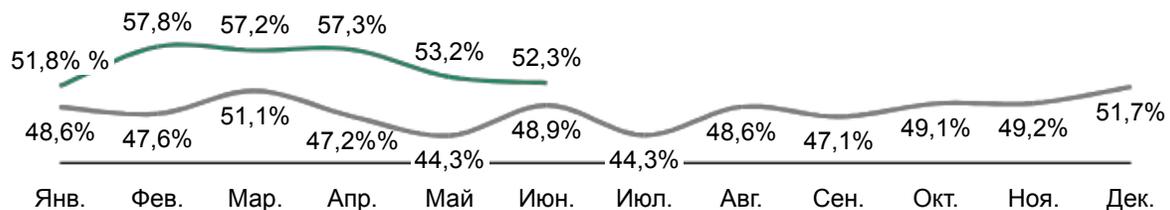
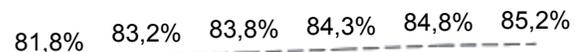
*Данные ВО, выручка без ИТС

V2G. Мобильный бизнес. ПД

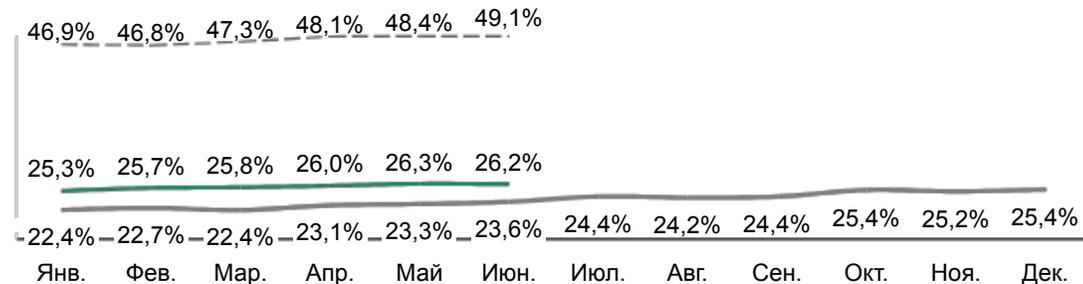
Проникновение ПД, без M2M, %



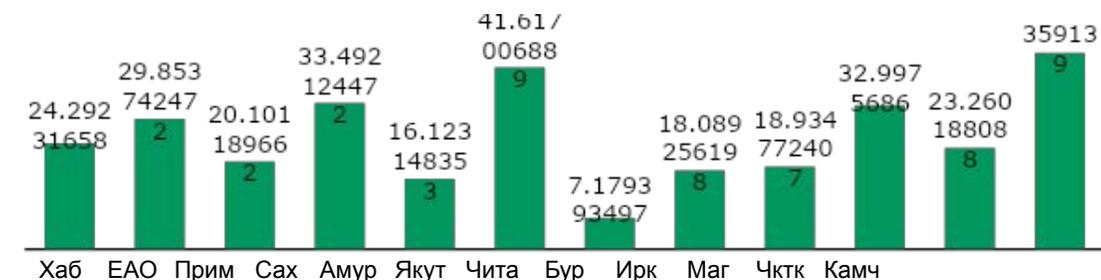
Доля ПД* тарифов в выручке



Динамика цифровых абонентов**, база итогов, %



Доля цифровых абонентов РО, 2Q 2019



Мероприятия по продвижению ПД:

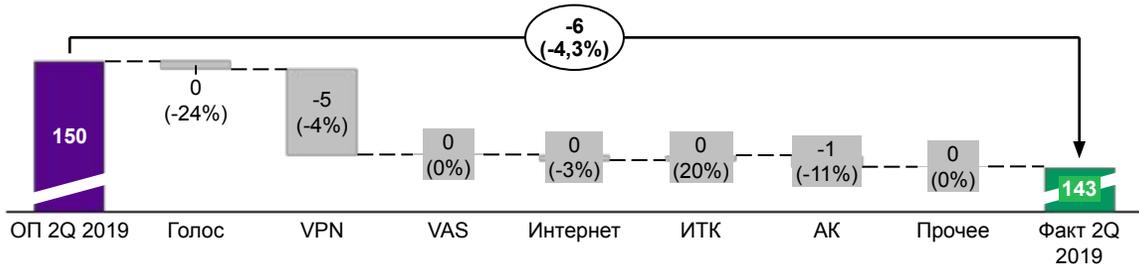
Инициатива	Срок запуска	Эффект YTD, тыс. руб

*ПД тарифы = Пакетные + ПД + ПТП

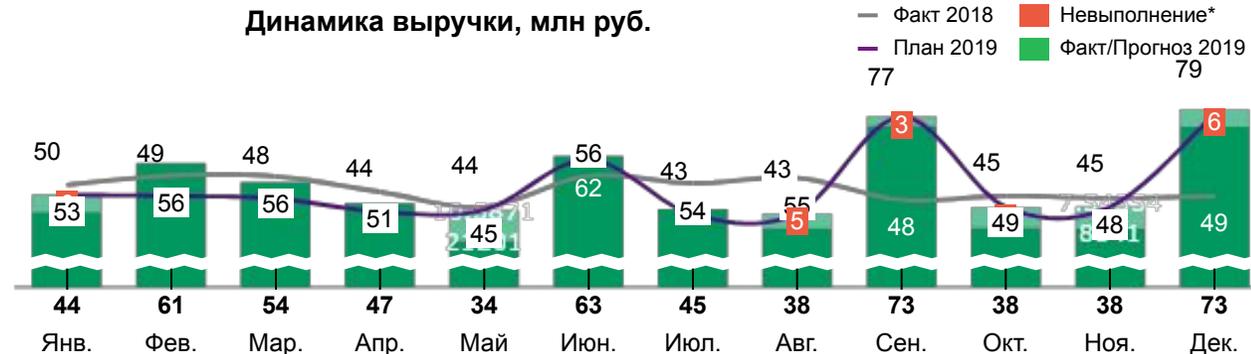
**Данные VI, цифровые абоненты = доля пользователей ПД на смартфонах и телефонах с трафиком более 30 Мб от уникальных абонентов, пользователей смартфонов и телефонов, МегаФон

V2G. Фиксированный бизнес

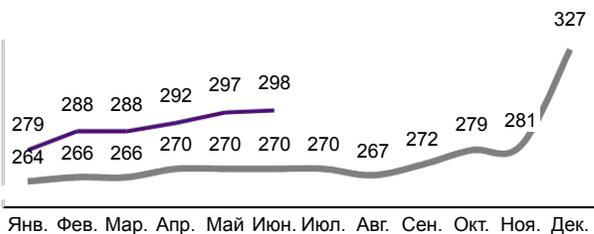
Выручка по услугам, млн руб.



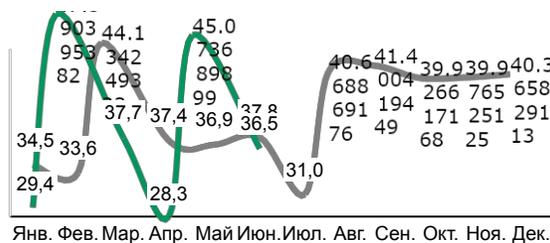
Динамика выручки, млн руб.



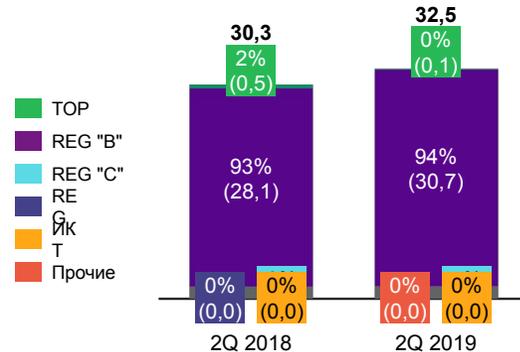
Количество ИНН, шт.



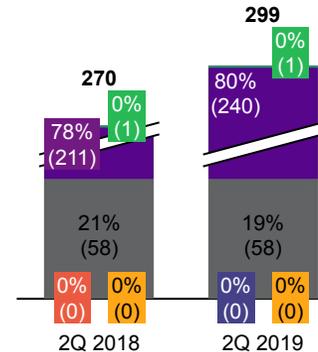
ARPC*, тыс. р.



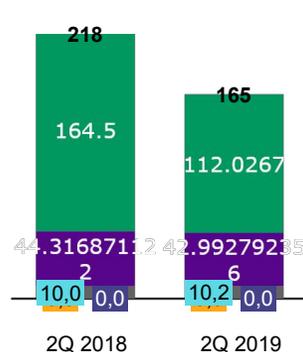
Выручка, млн р.



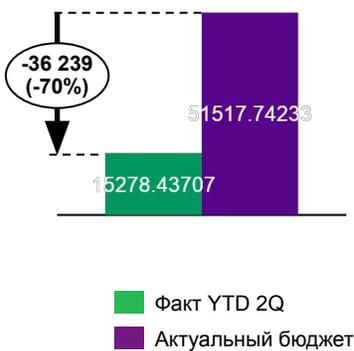
ИНН, шт.



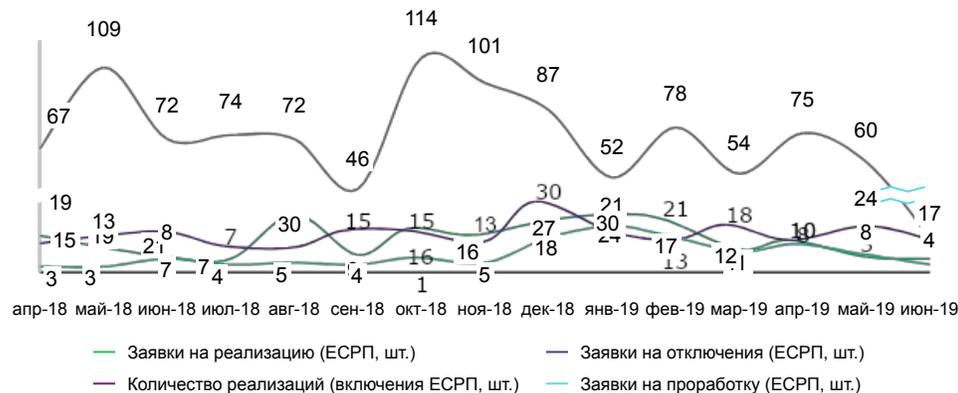
ARPC*, тыс. р.



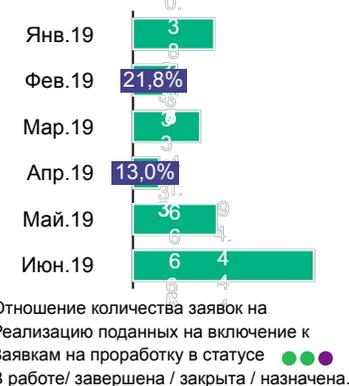
CAPEX. Освоение, тыс. руб. 2Q 2019



Динамика КРП фиксированного бизнеса, шт.



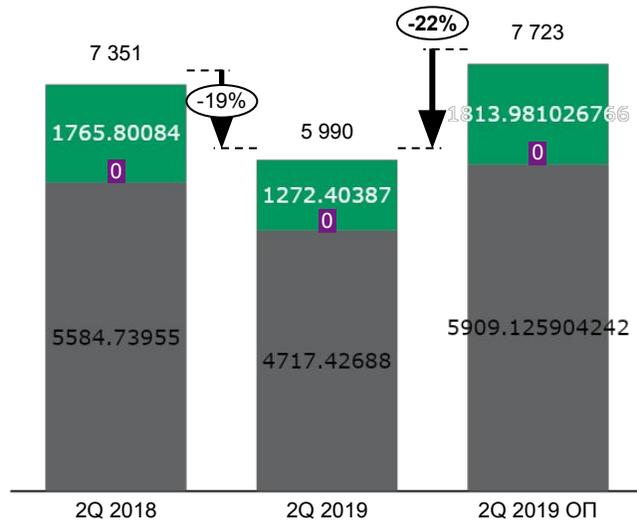
Конверсия, %



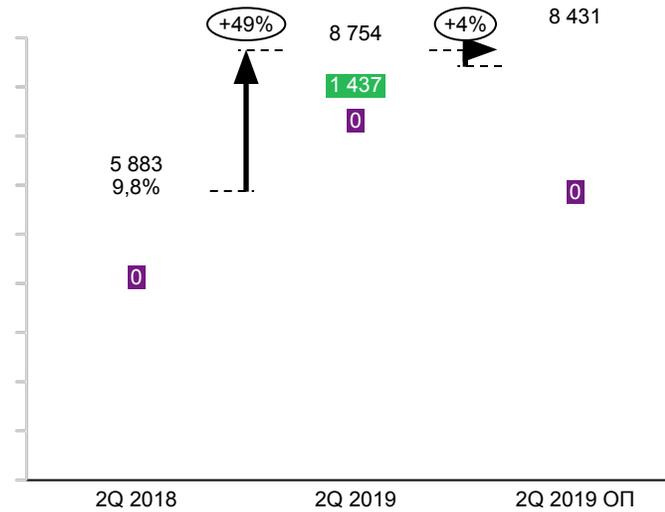
*посчитано от биллинговой выручки

B2G VAS

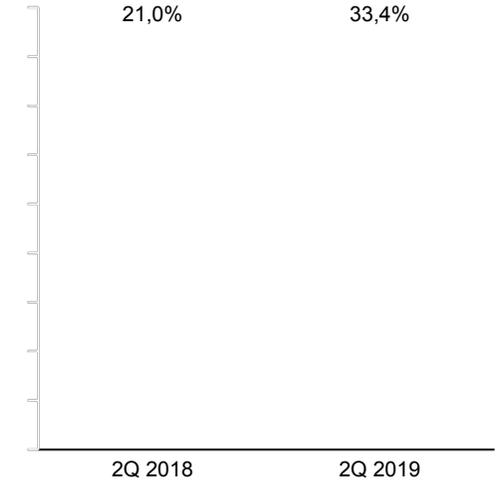
Выручка VAS по данным НР, тыс. руб.¹



Выручка VAS B2X по данным Мастер-файла, тыс. руб.¹



Клиентская база VAS B2X, ИИН



■ MI+Таргет
 ■ Big data
 ■ Прочие VAS B2X
 — Проникновение в Выручке²

— Проникновение в клиентах²

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).

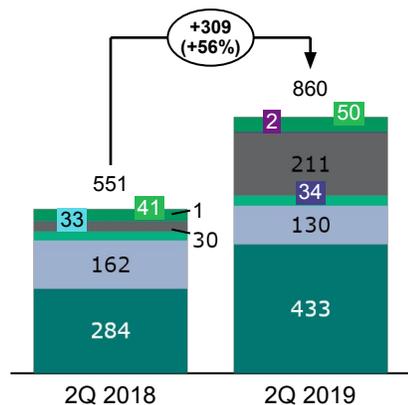
Ведем активную проработку клиентов, осуществляющих закупочные процедуры на смс рассылки во 2-3 квартале.

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

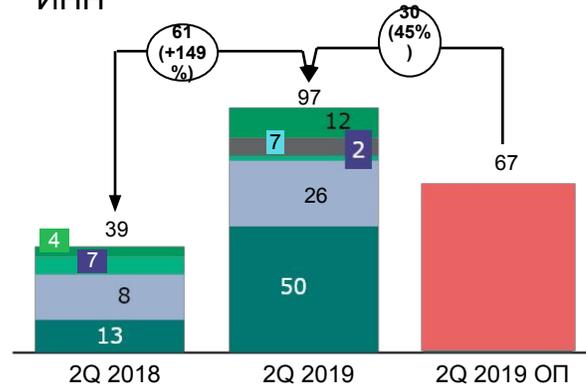


B2G. VAS ТОП проекты / воронки

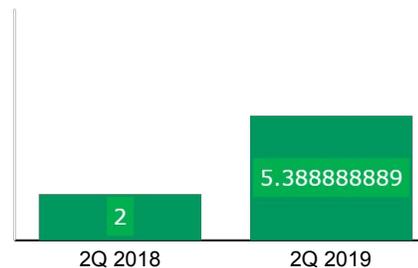
Количество клиентов VAS, ИНН



Количество новых клиентов VAS, ИНН

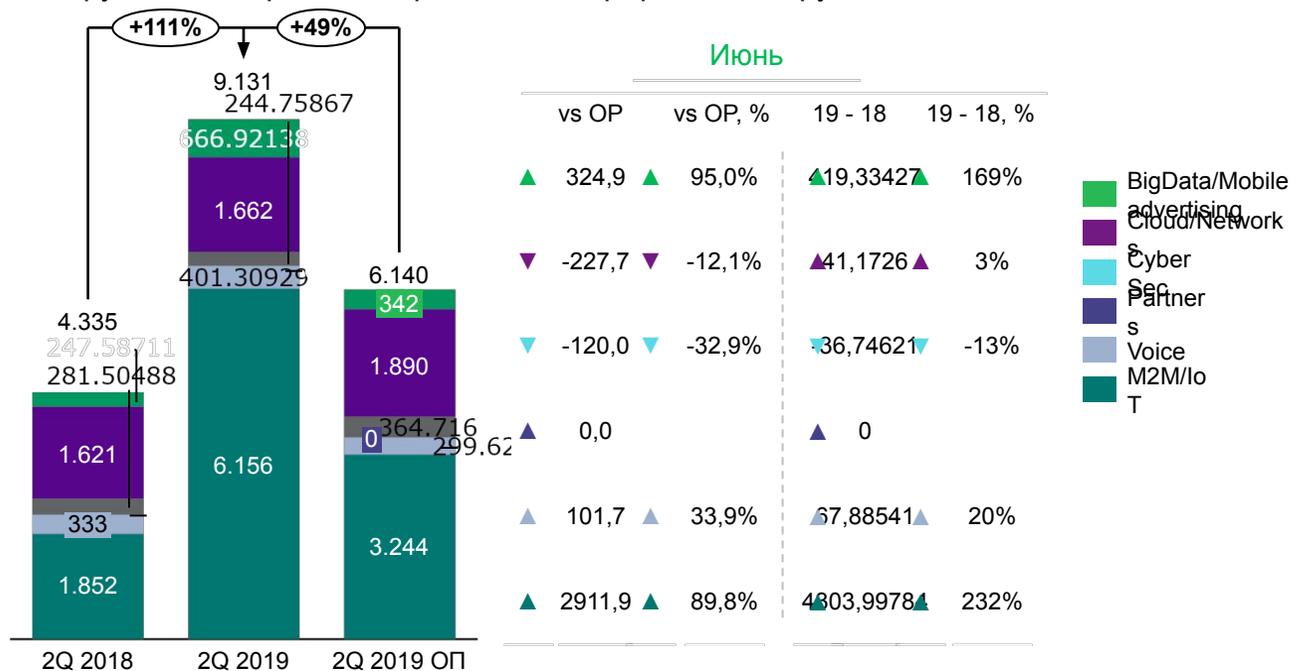


Уровень продаж VAS на сотрудника*



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:

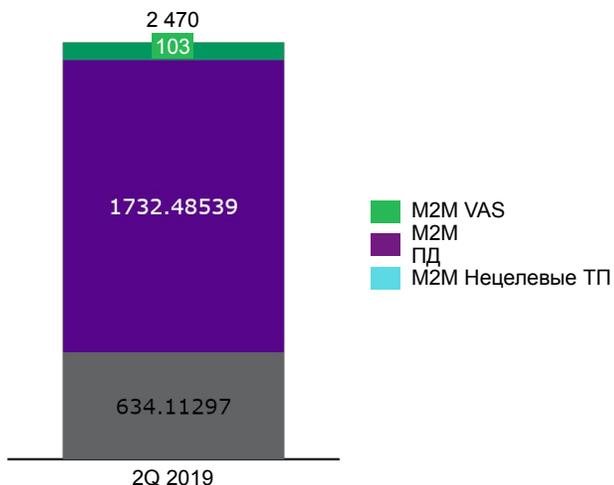
- Правительство Якутии – ведем переговоры по формату решения для приземления в актуальные задачи заказчика. Предоставлено КП на 1500 тр рублей.
- Правительство Хабаровского и Приморского края вопрос держат на рассмотрении, но отложен до фактического начала периода бюджетирования. С заказчиками на еженедельной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

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



B2G. Развитие M2M продуктов

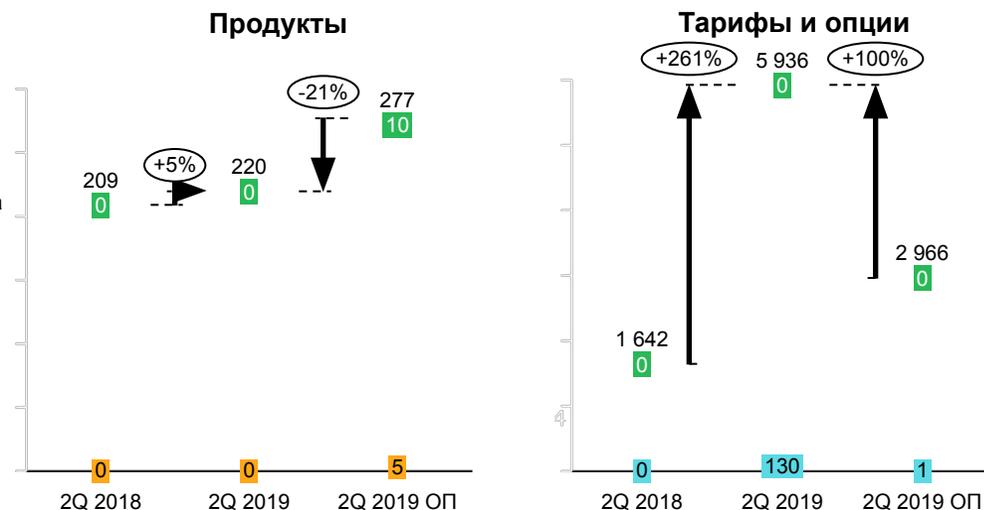
Выручка по данным НР, тыс. руб.



- M2M VAS
- M2M
- ГД
- M2M Нецелевые ТП

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

Выручка по Мастер-файлу, тыс. руб.



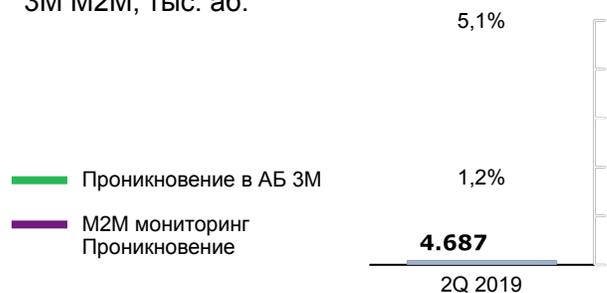
- IoT Global SIM
- УУО
- Интернет вещей для бизнеса

В целом по IoT решениям план выполнен.

Для достижения плановых показателей по M2M продуктам:

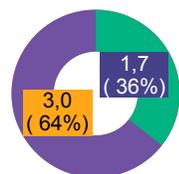
- SVM активность по навигационным сервисам
- Отработка конкурсов по навигационным сервисам.

Абонентская база 3М M2M, тыс. аб.

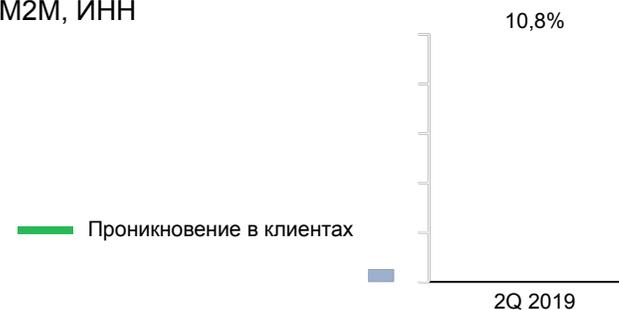


- Проникновение в АБ 3М
- M2M мониторинг Проникновение

- Целевые ТП
- Нецелевые ТП

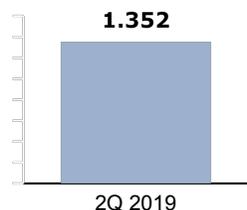


Клиентская база M2M, ИНН

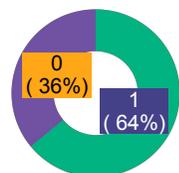


- Проникновение в клиентах

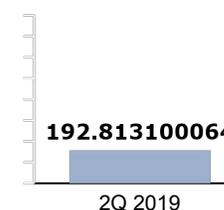
Продажи M2M, тыс. аб.



- Целевые ТП
- Нецелевые ТП

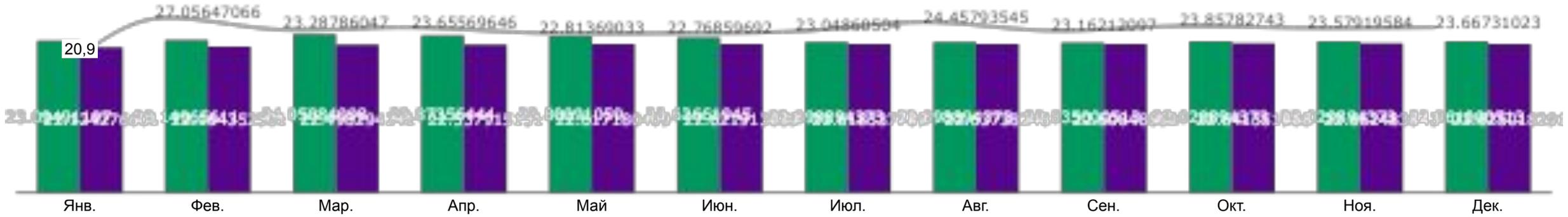


ARPU M2M, руб.

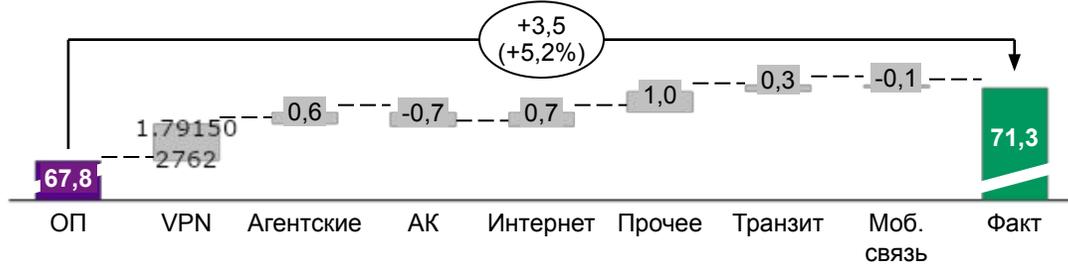


Динамика выручки, млн руб.

— Факт 2018
 ■ Факт/Прогноз 2019
 ■ ОП



Квартал 2



Выручка по услугам

Год

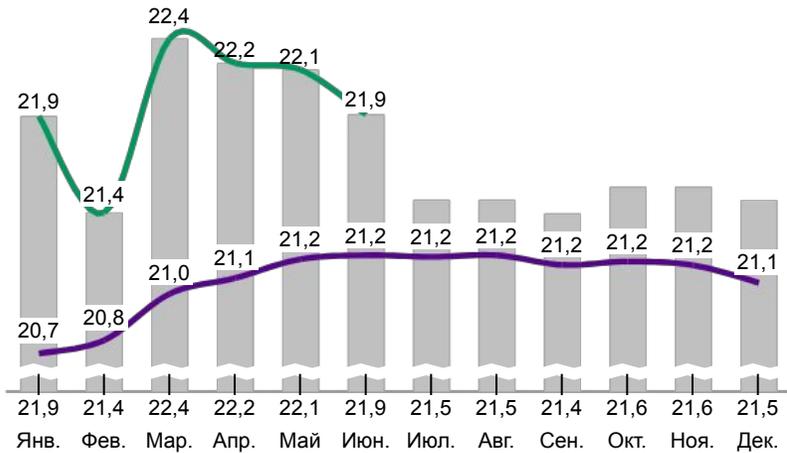


0

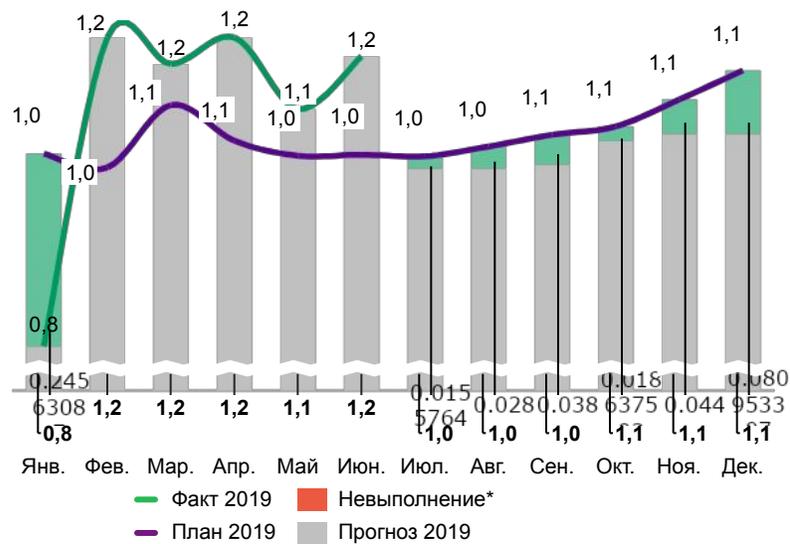
0

B2O REG fix

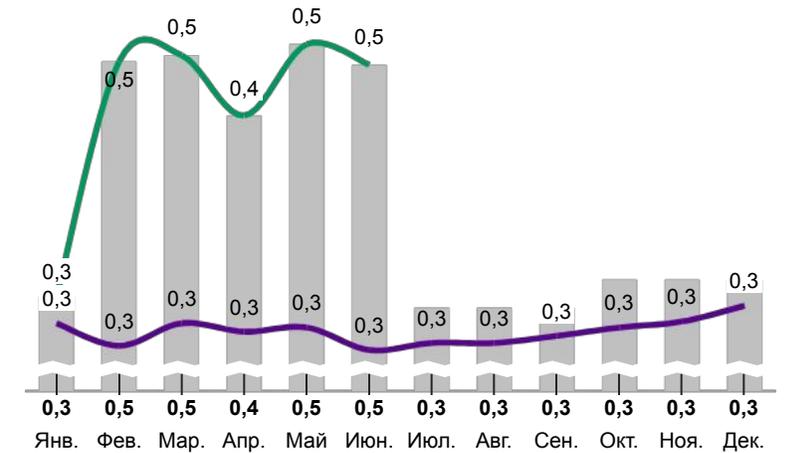
Динамика выручки услуг ПД и прочих, млн. руб.



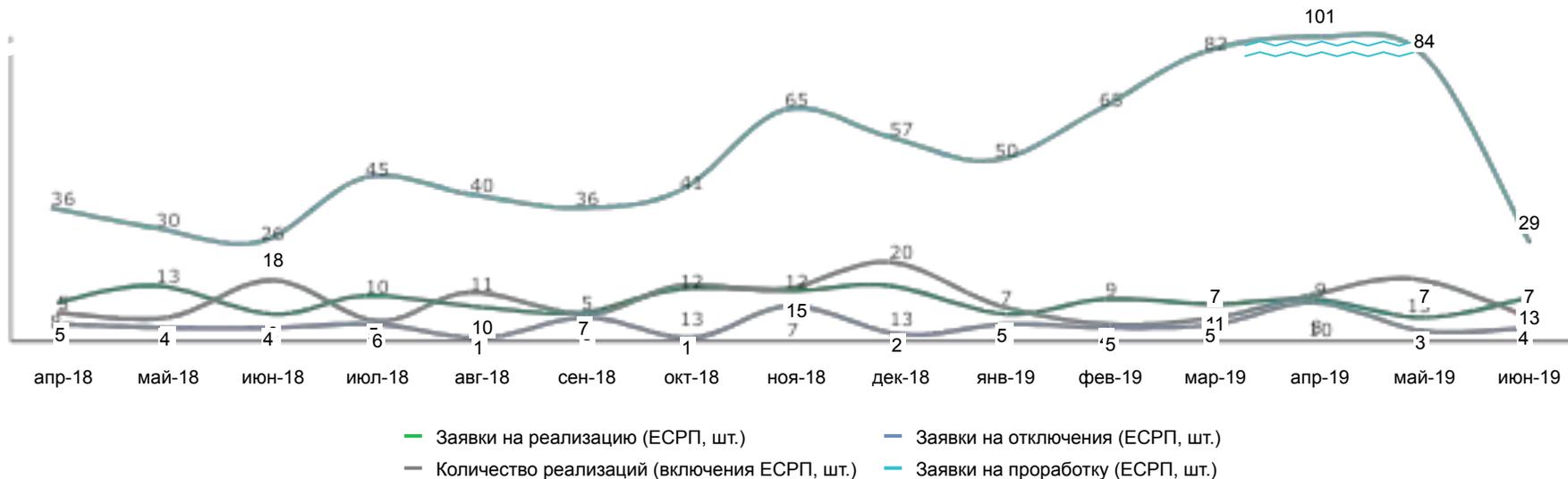
Динамика выручки от голосового транзита, млн. руб.



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



Динамика КРІ фиксированного бизнеса

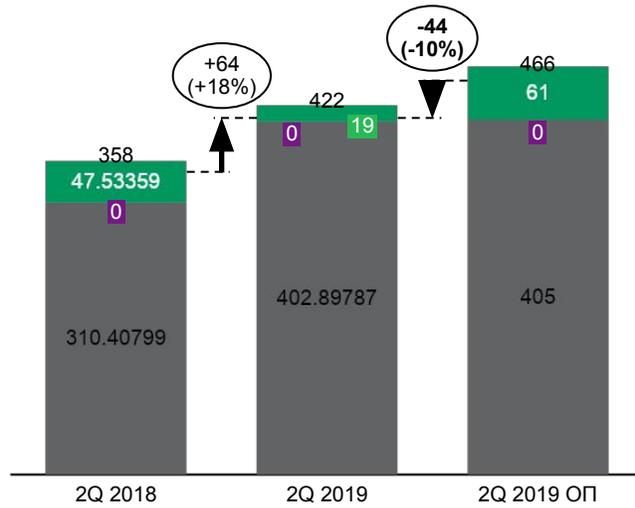


Конверсия, %

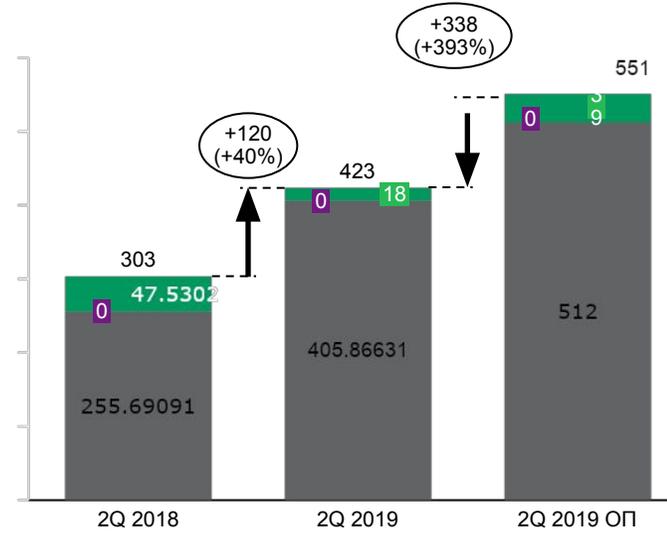


B2O REG VAS

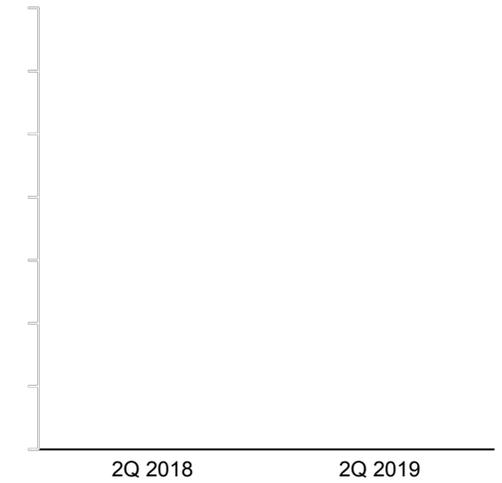
Выручка VAS по данным НР, тыс. руб.¹



Выручка VAS B2X по данным Мастер-файла, тыс. руб.¹

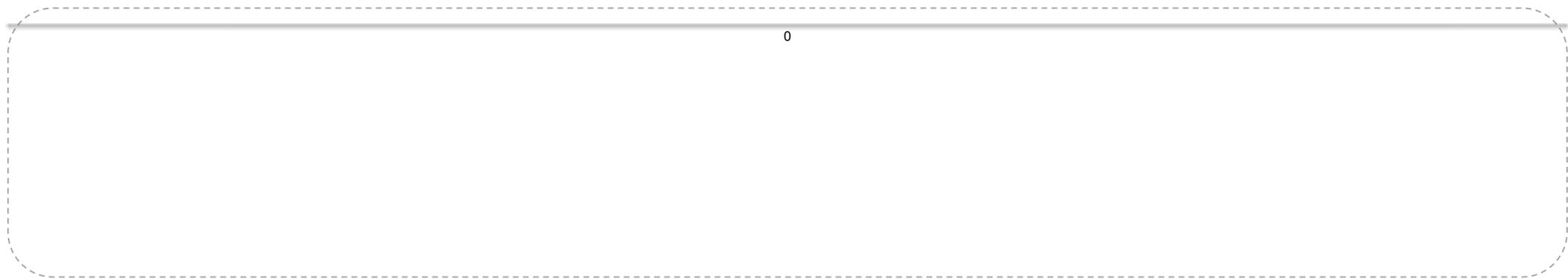


Клиентская база VAS B2X, ИНН



■ MI+Таргет
 ■ Big data
 ■ Прочие VAS B2X
 — Проникновение в Выручке²

— Проникновение в клиентах²

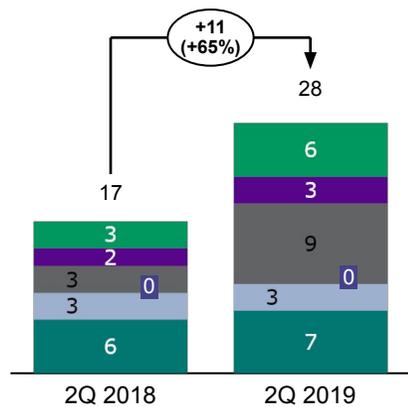


1. MI СтФ без B2B TOP
 2. Проникновение в выручке и клиентах с МегаФон.Таргет, но без учета МИ.

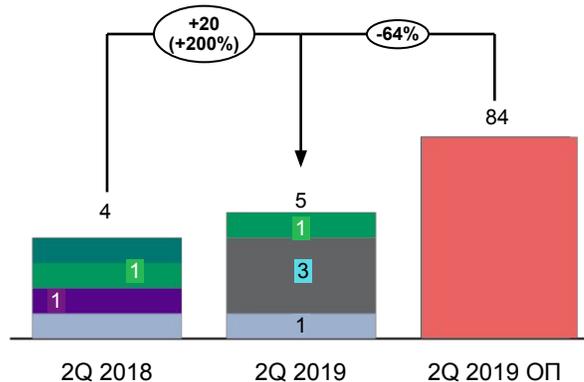


B2O REG. Динамика VAS услуг

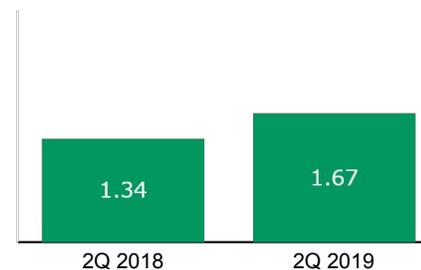
Количество клиентов VAS, ИНН



Количество новых клиентов VAS, ИНН

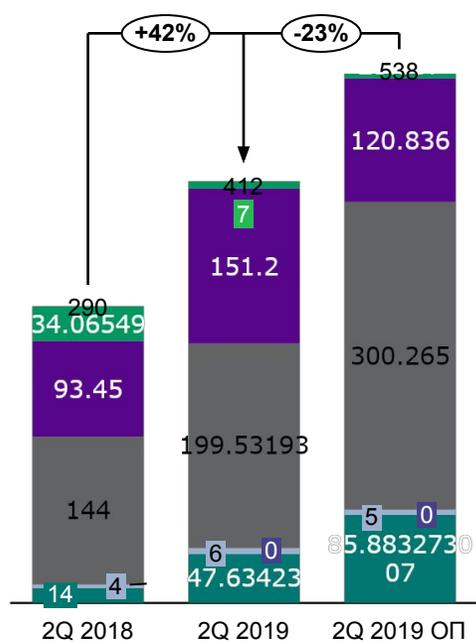


Уровень продаж VAS на сотрудника*



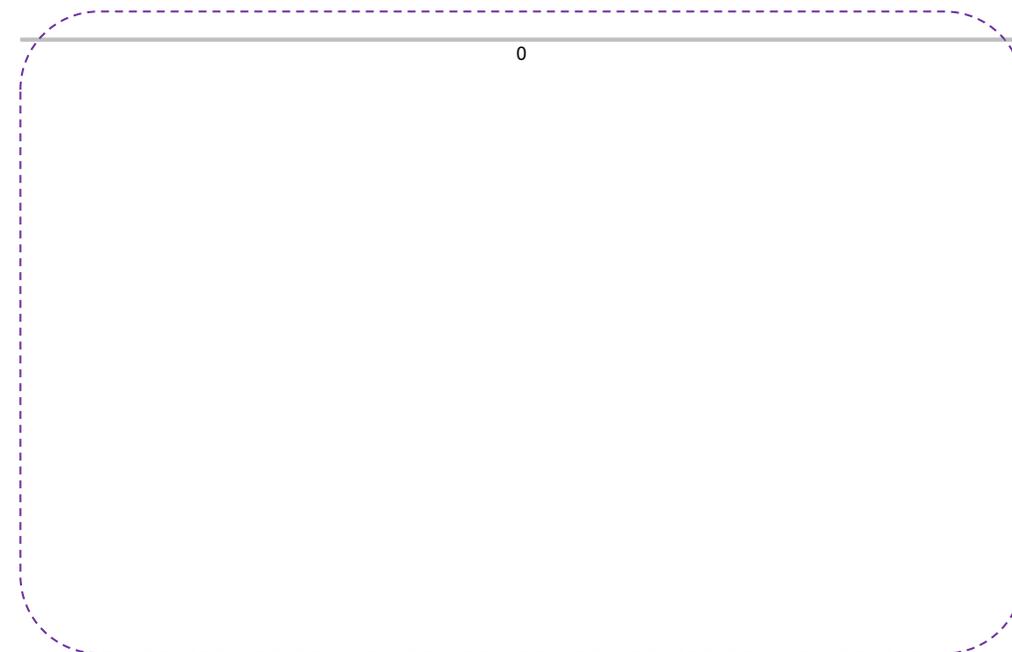
Сотрудники	Филиал
Всего	4
Продают VAS	3
Без продаж VAS 2Q	1
Без продаж VAS 1 пг 19	3

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 Security	▼ -100,7	▼ -33,5%	▲ 55,5	▲ 39%
Partners	▲ 0,0		▲ 0	
Voice	▲ 0,8	▲ 15,4%	▲ 2,4	▲ 64%
M2M/IoT	▼ -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

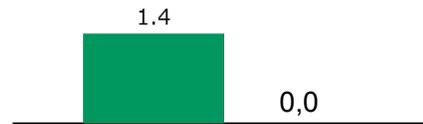


Партнерская Лидогенерация

0,0 0,0

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

Автоматизация баз потенциальных клиентов



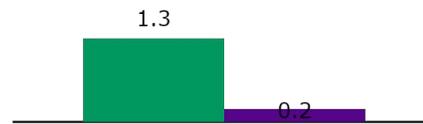
- Эффект в 4Q

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

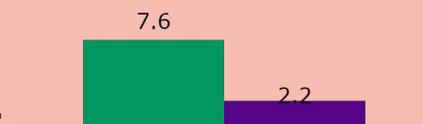


Факт TBU

МФР пункт выдачи

0.4 0.03

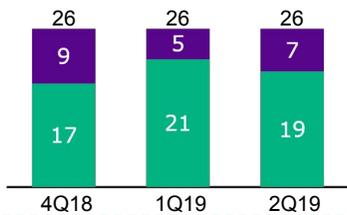
ОБЩИЙ ЭФФЕКТ



Эффективность каналов. B2B

DS SME

ИЦ1 Валовые подключения



ИЦ2 Услуги фиксированной связи



ИЦ3 Новые VAS в баллах



ИЦ4 Крупный бизнес

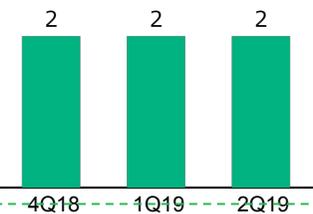


% эффективных*

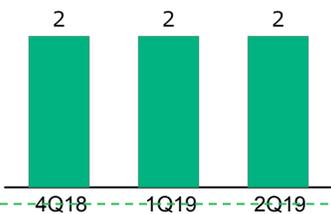


DS LA/NA

ИЦ1 Выручка Моб



ИЦ2 Выручка Фикс

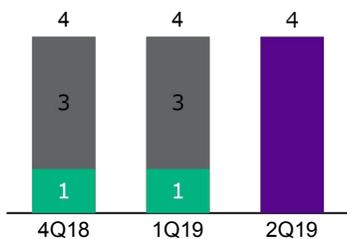


ИЦ3 Количество новых VAS услуг

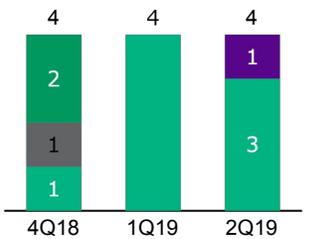


PS LA/NA

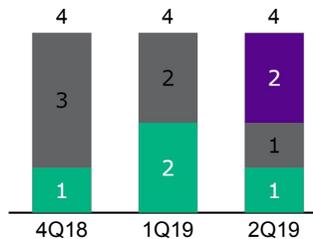
ИЦ1 Выручка Моб



ИЦ2 Выручка Фикс

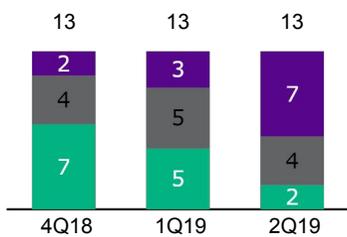


ИЦ3 Количество VAS баллов

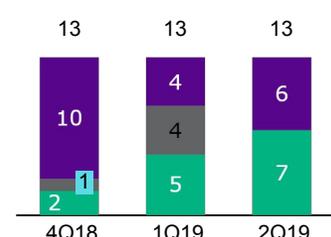


PS SME

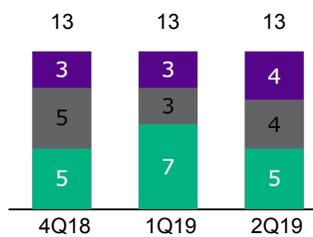
ИЦ1 Выручка Моб и Фикс



ИЦ2 Новая мобильная выручка



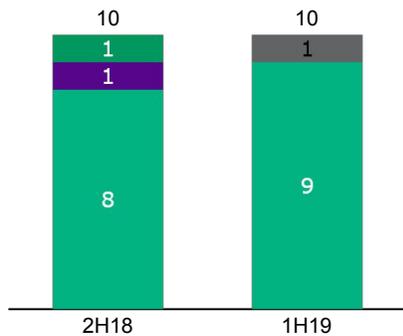
ИЦ3 Новые VAS в баллах



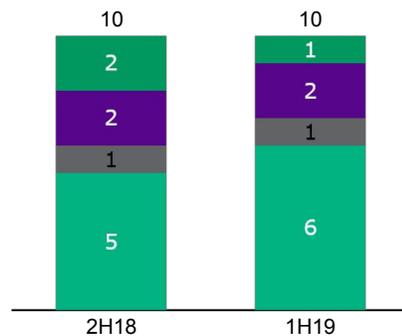
Эффективность каналов. B2G/B2O

B2G

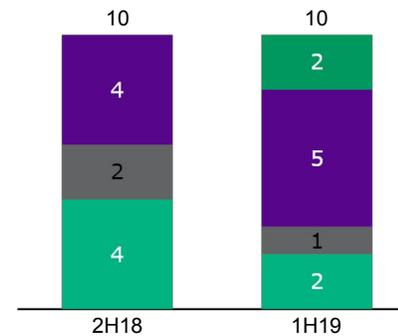
ИЦ1 Выручка Моб



ИЦ2 Выручка Фикс



ИЦ3 Количество новых клиентов

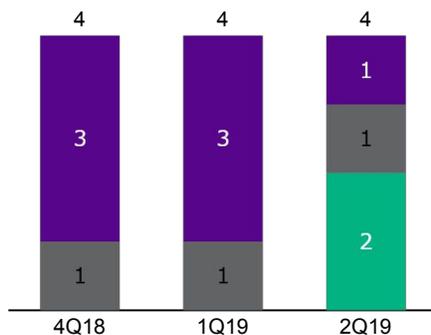


% эффективных*



B2O

ИЦ1 Выручка от услуг, предоставляемых операторам



ИЦ2 Подключение новых VAS-услуг



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

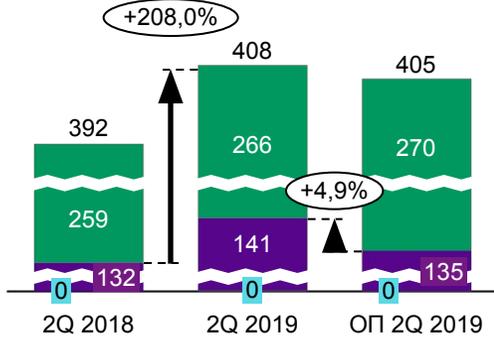
Кейсы от 30 000 руб. тендеры

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

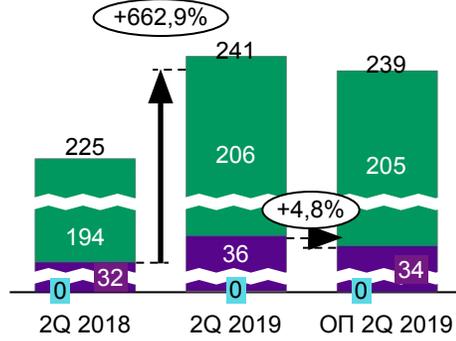
Региональный бизнес

Выполнение выручки, 2Q 2019

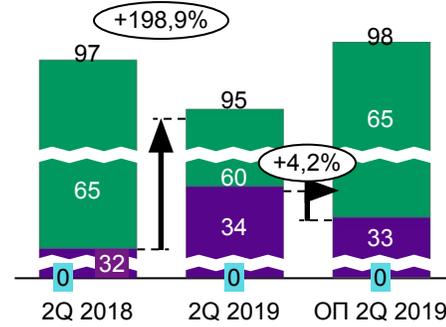
Выручка по видам бизнеса, млн руб., B2B+B2O+B2G



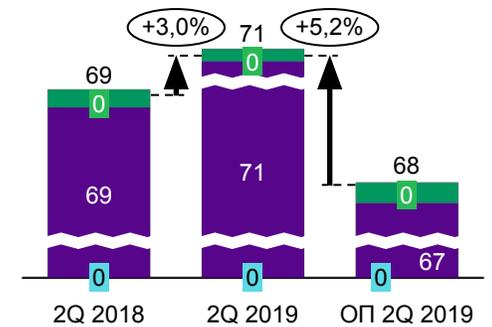
B2B REG, млн руб.



B2G REG, млн руб.



B2O REG, млн руб.



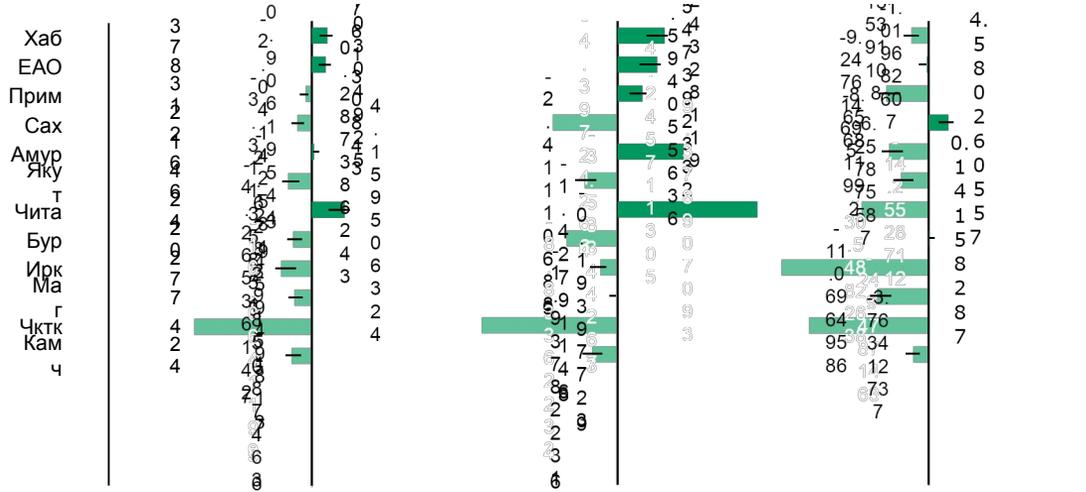
Мобильная связь (green), Фиксированная связь (purple), Розница (blue)

Мобильный бизнес, млн руб.

B2B+B2O+B2G

B2B REG

B2G REG



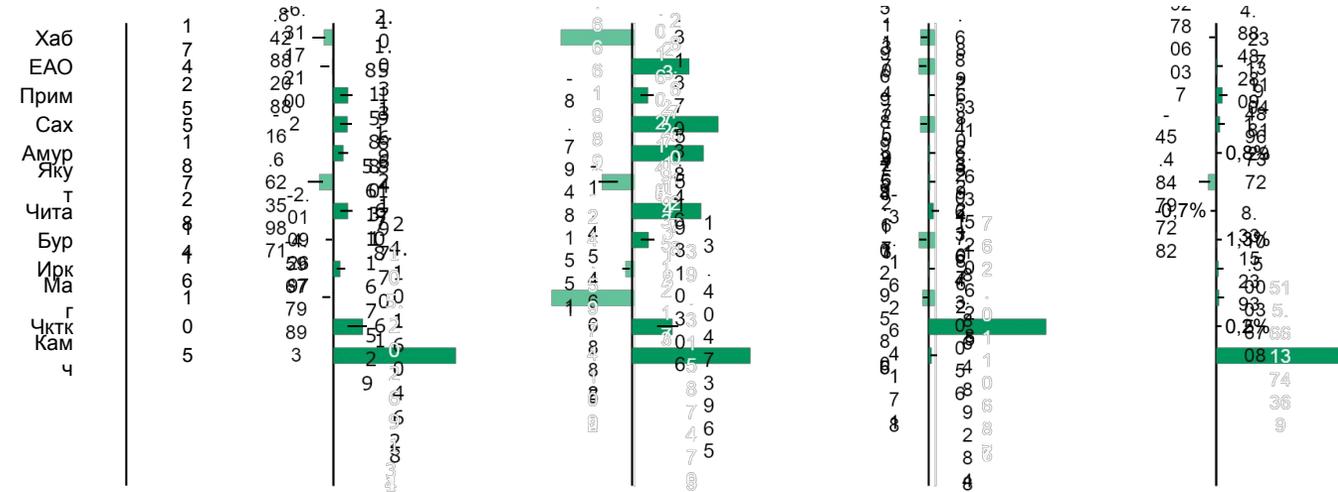
Фиксированный бизнес, млн руб.

B2B+B2O+B2G

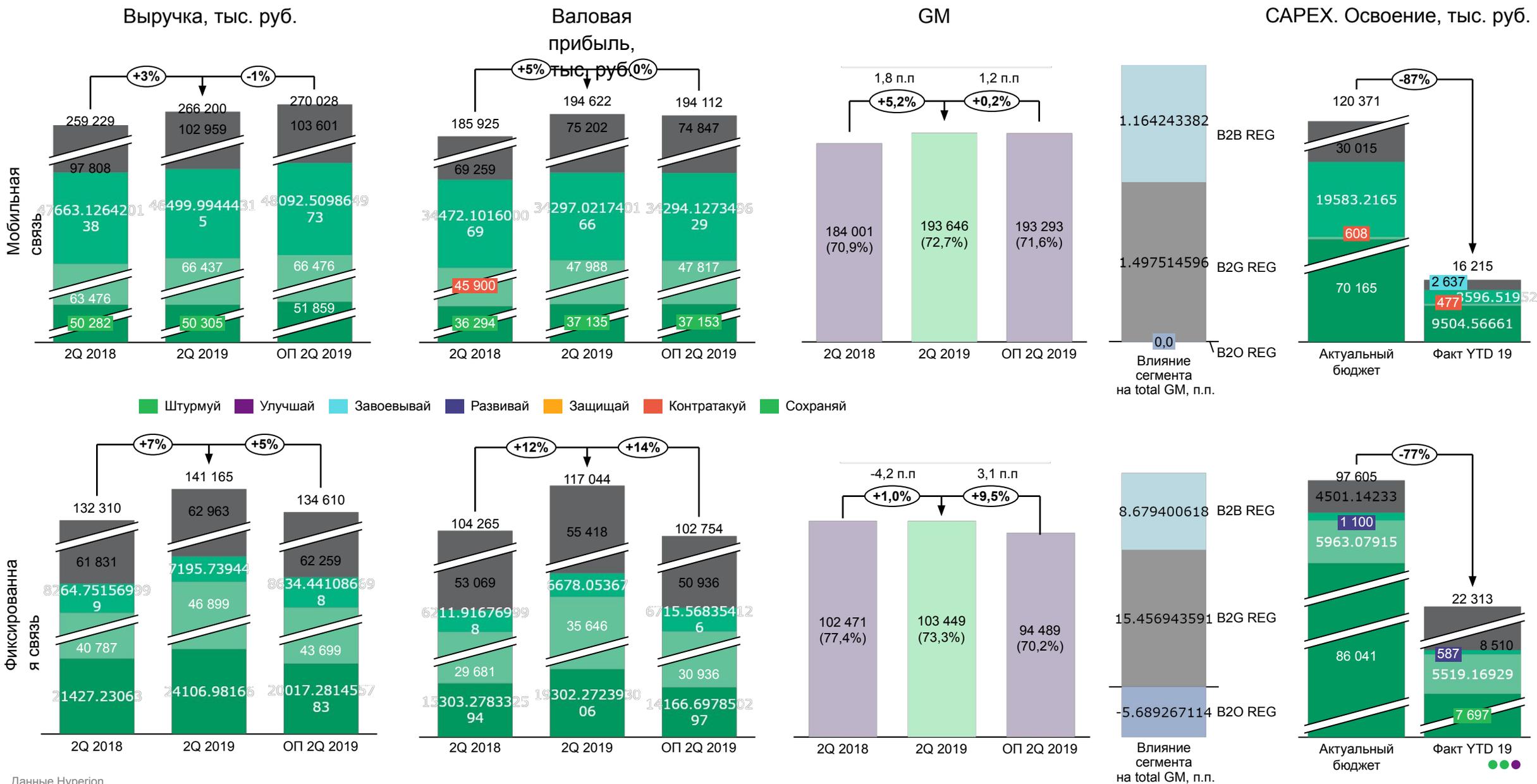
B2B REG

B2G REG

B2O REG

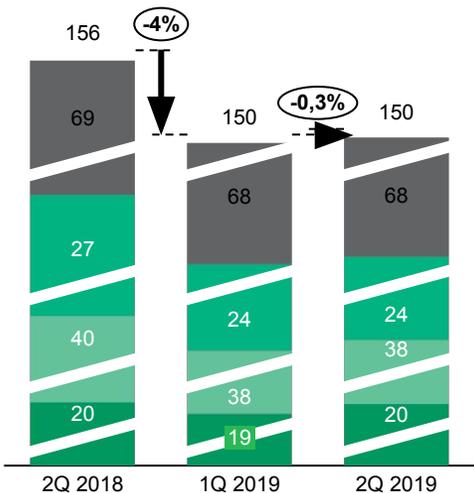


Региональный бизнес по кластерам

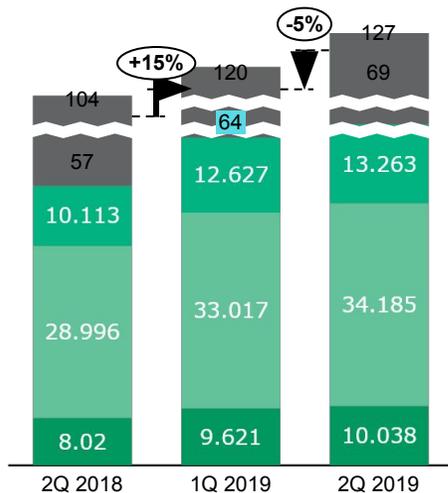


B2B REG. Структура АБ и продаж

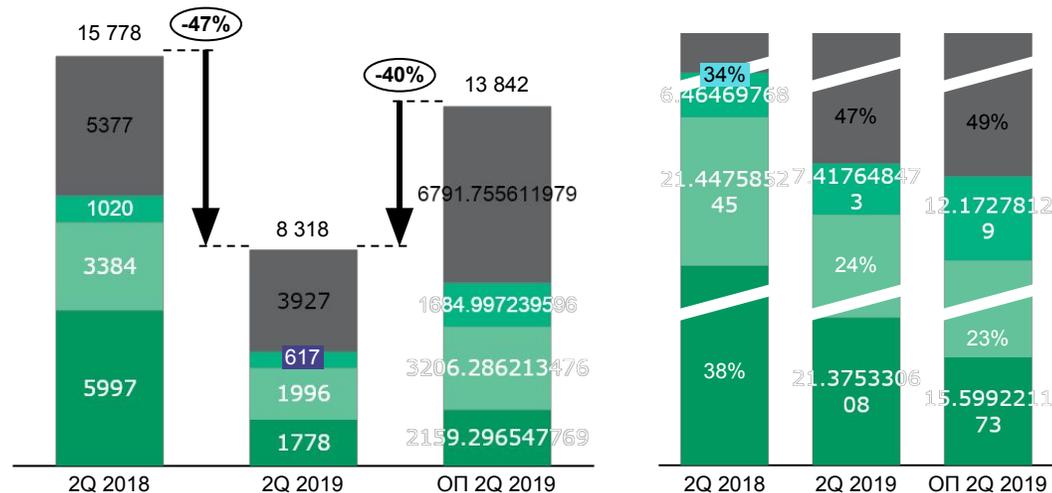
Динамика базы ЗМ без М2М, тыс. аб.



Динамика базы М2М, тыс. аб.

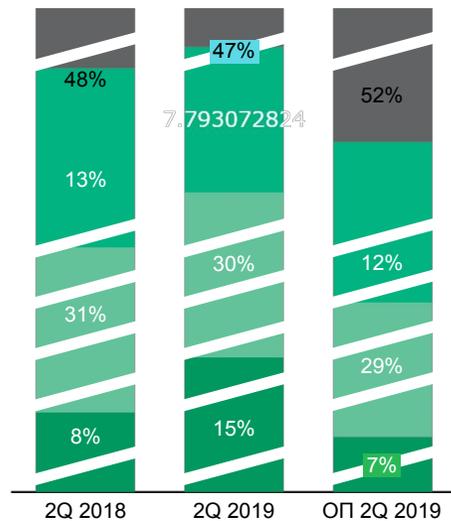
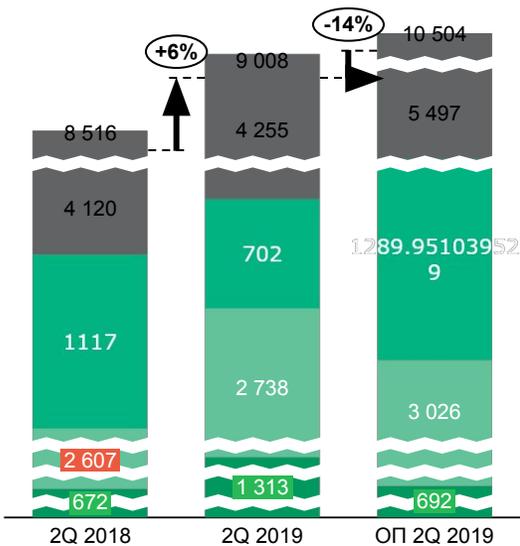


Продажи Users

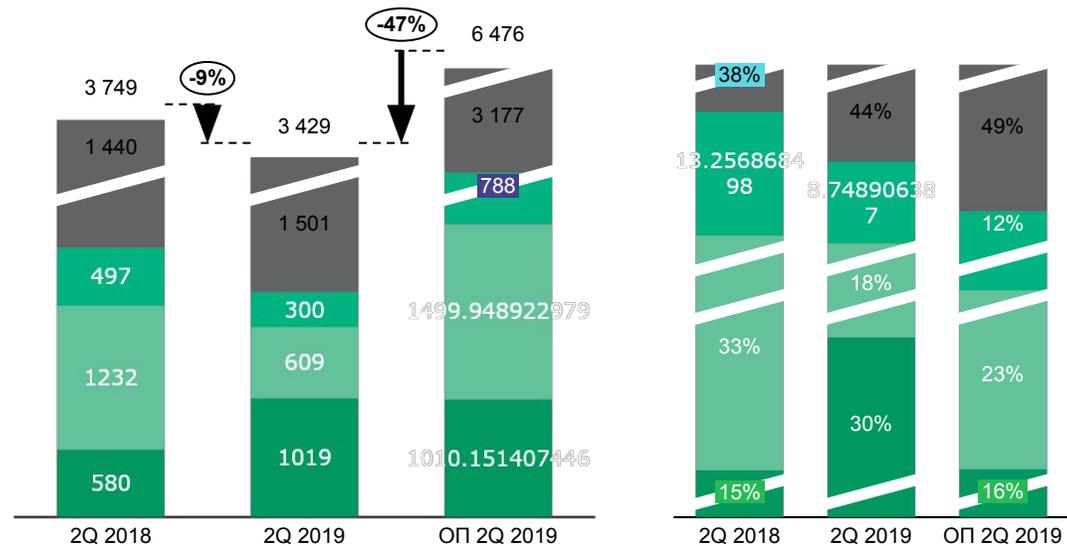


- Штурмуй
- Улучшай
- Завоеывай
- Развивай
- Защищай
- Контратакуй
- Сохраняй

Продажи М2М

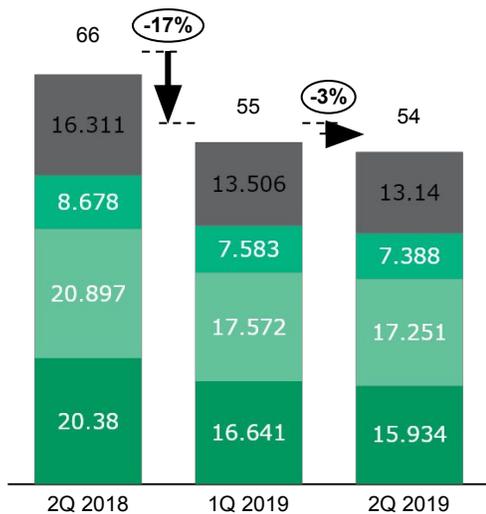


Продажи ПТП

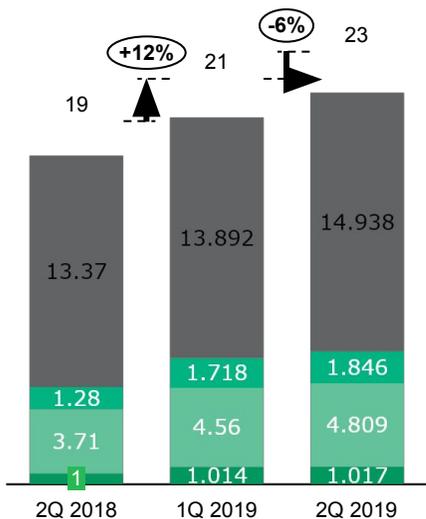


B2G REG. Структура АБ и продаж

Динамика базы 3М без M2M, тыс. аб.

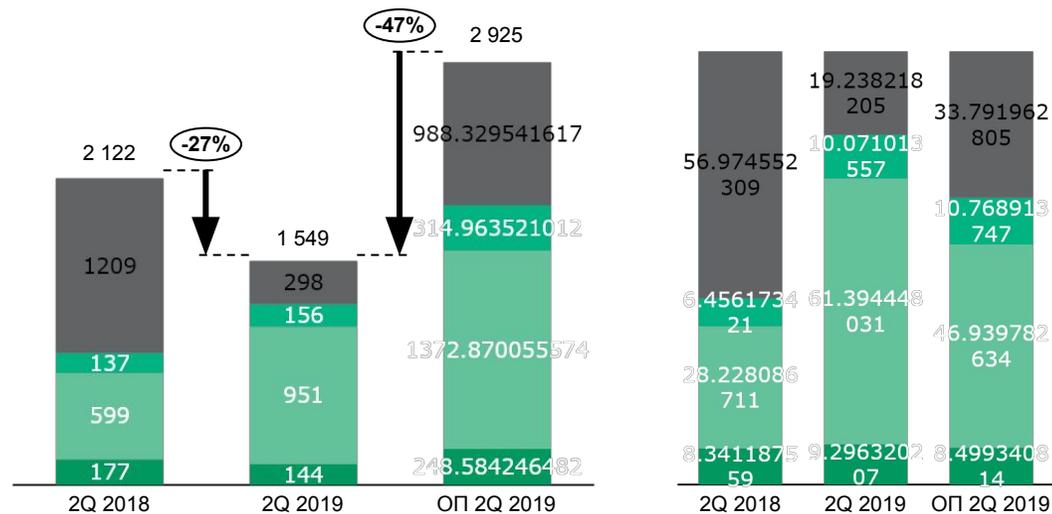


Динамика базы M2M, тыс. аб.

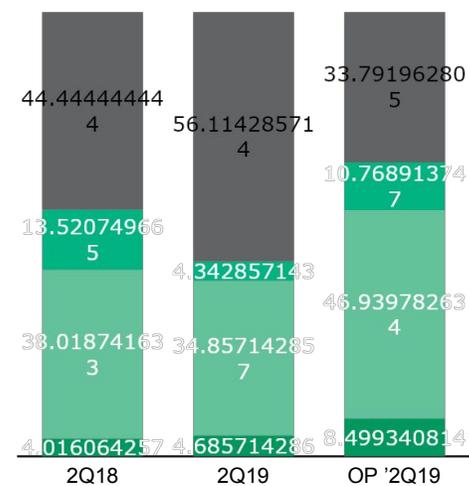
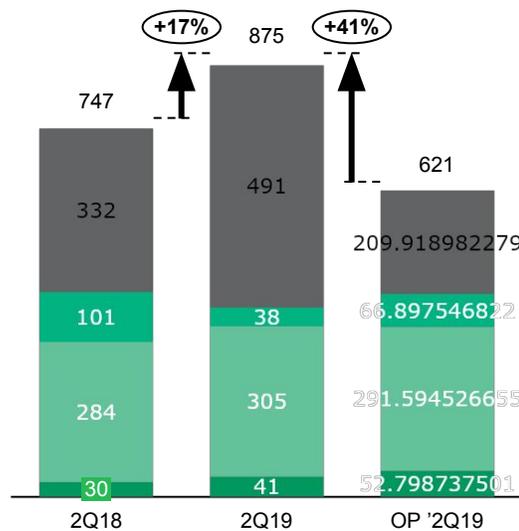


- Штурмуй
- Улучшай
- Завоевывай
- Развивай
- Защищай
- Контратакуй
- Сохраняй

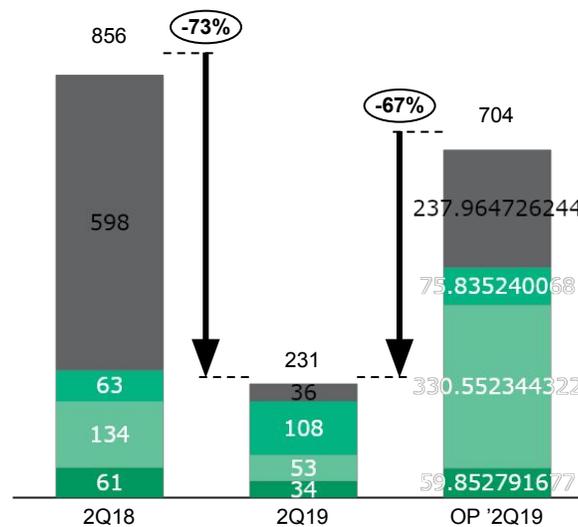
Продажи Users



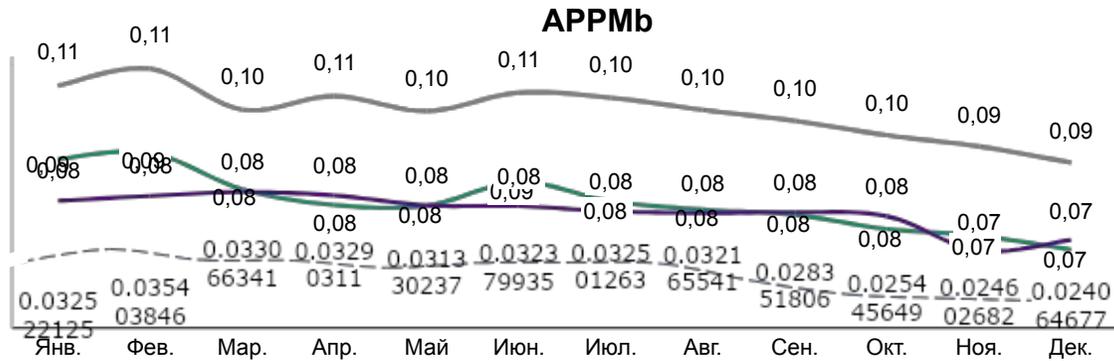
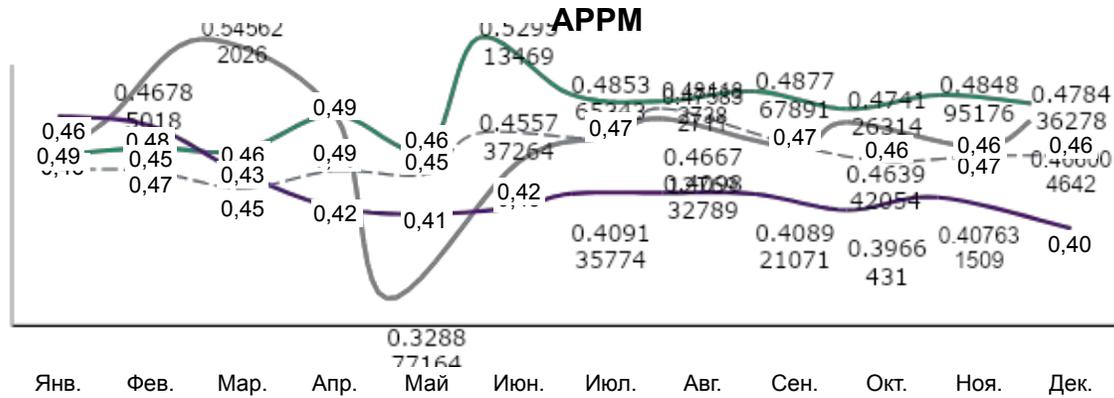
Продажи M2M



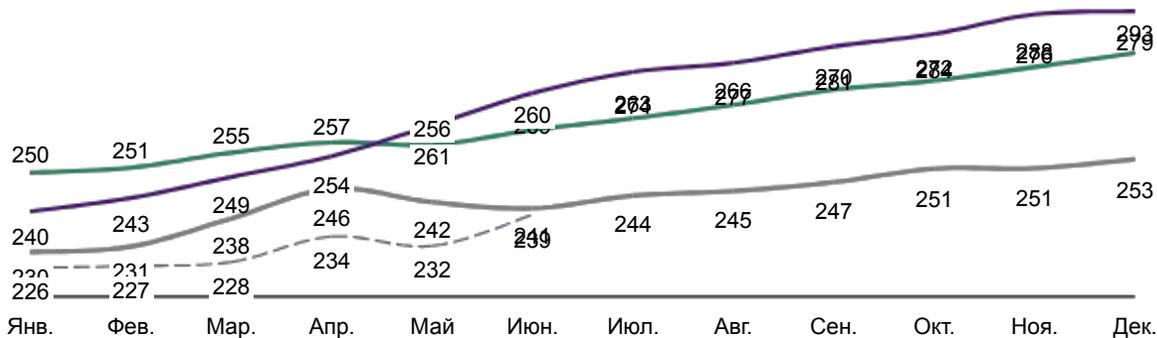
Продажи ПТП



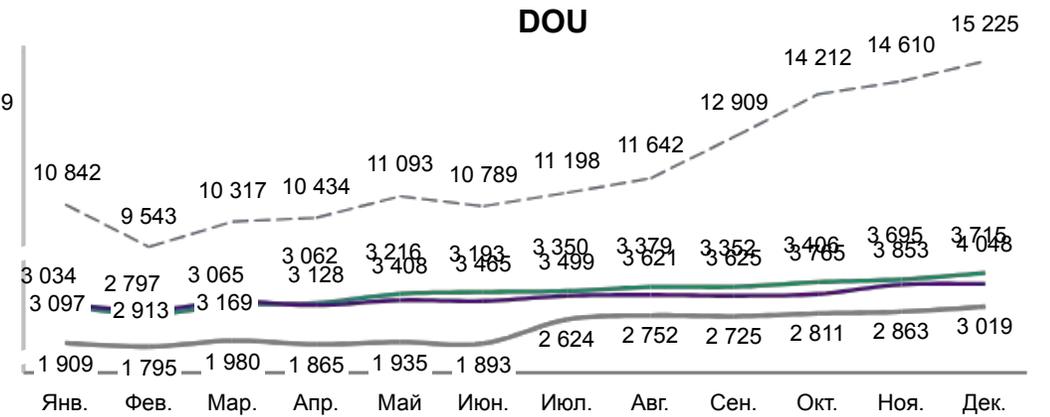
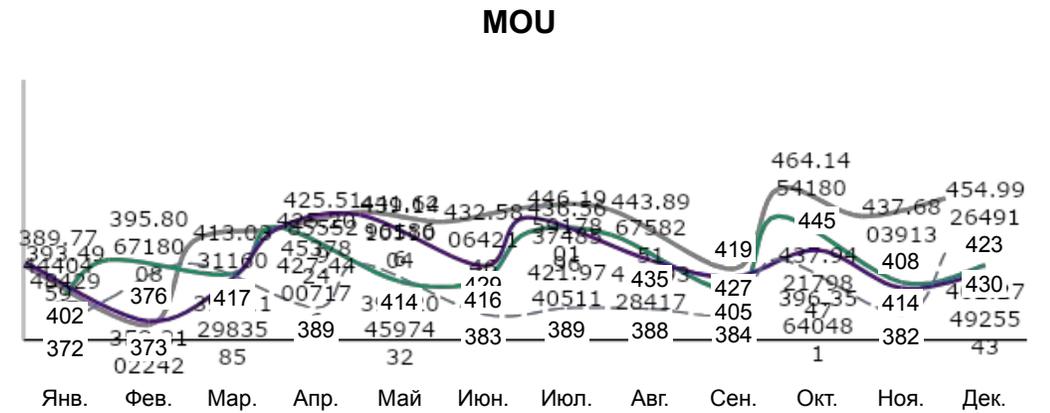
B2B REG. КРІ Мобильный бизнес



Активная Абонентская База 1М, тыс. аб.



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



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

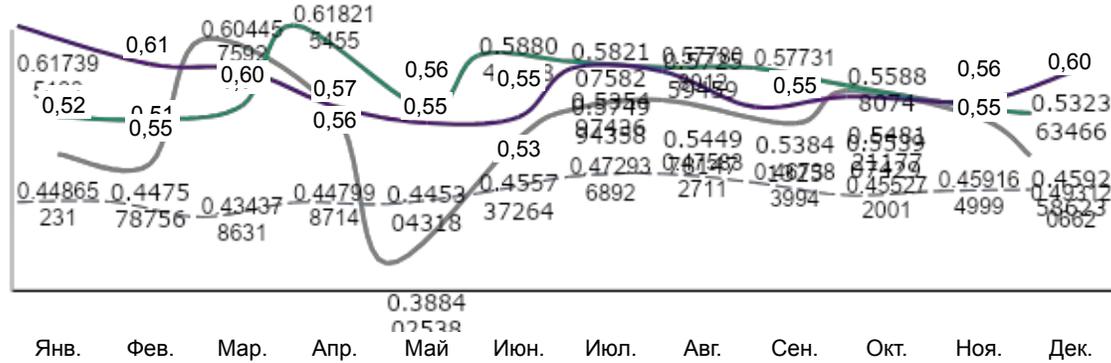
Методика расчета показателей: ARPM voice (руб.) = голосовая выручка / голос. трафик факт; ARPMb = выручка от пд / объем ПД;

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

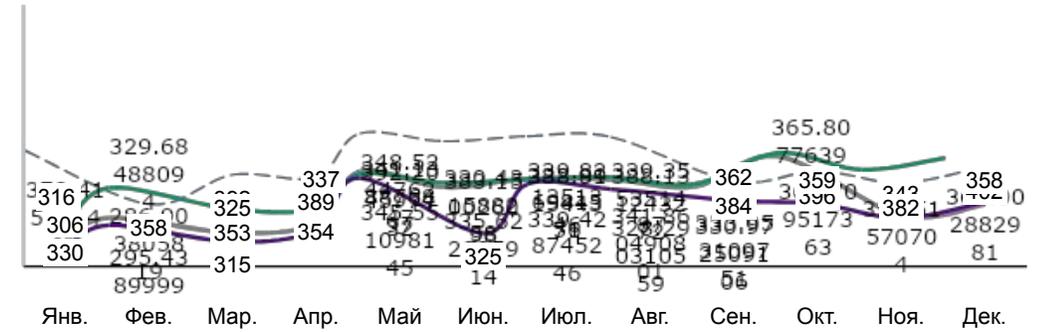


B2G REG. КРІ Мобильный бизнес

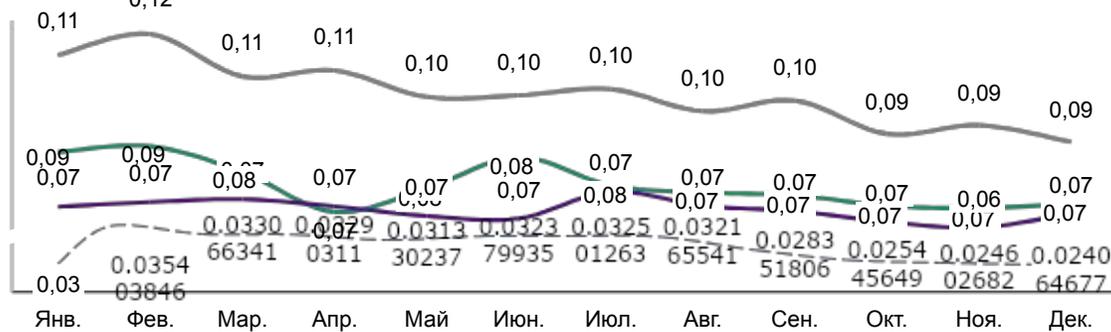
APPM



MOU

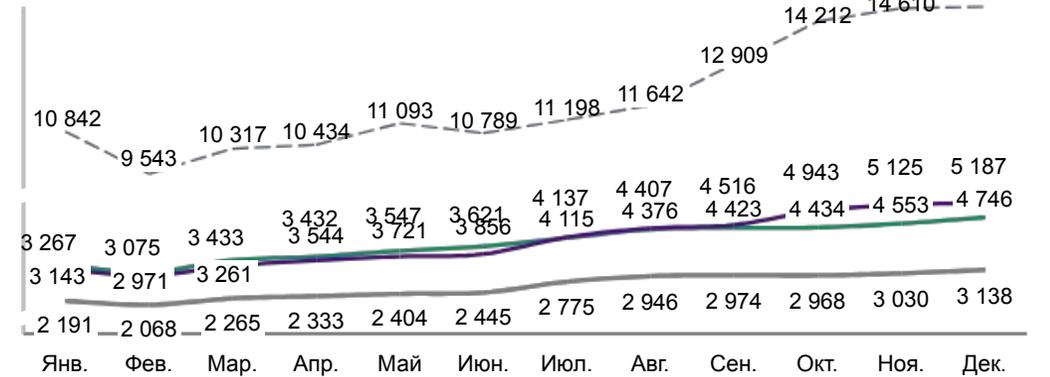


APPMb

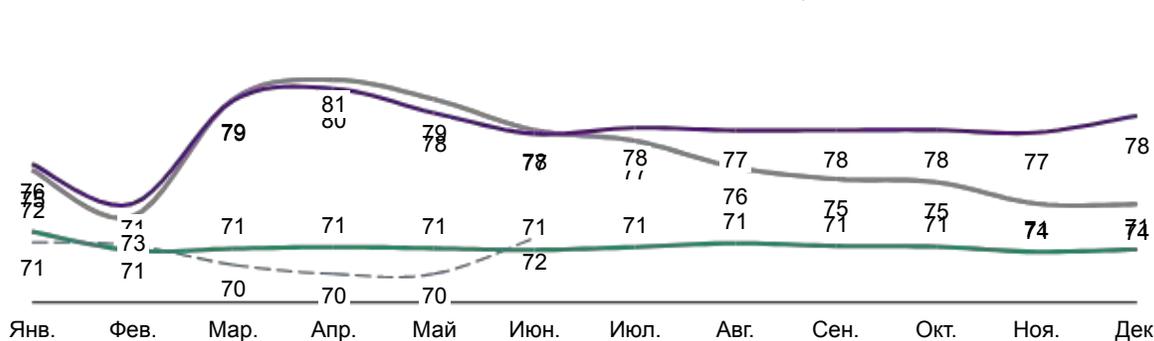


- Факт 2018
- Факт/Прогноз 2019
- ОП B2C
- С

DOU



Активная Абонентская База 1М, тыс. аб.



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

16

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

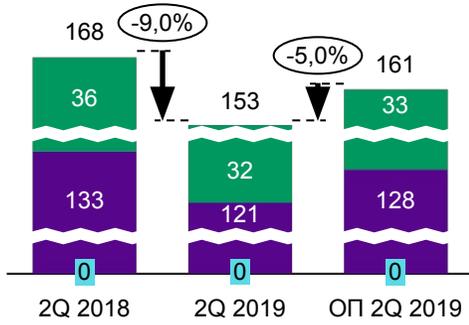
MOU voice = голос. трафик факт. / к-во пользователей голос; DOU = объем ПД / к-во польз-лей ПД.



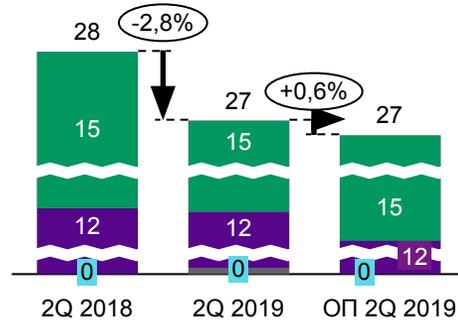
Федеральный бизнес

Выполнение выручки, 2Q 2019

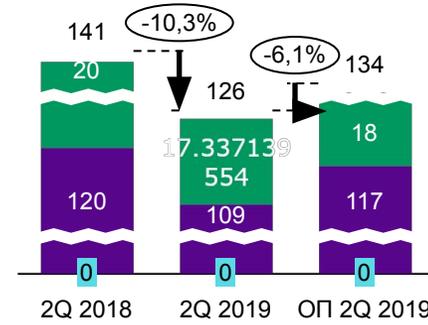
Выручка по видам бизнеса, млн руб., B2B+B2O+B2G



B2B TOP, млн руб.



B2G TOP, млн руб.



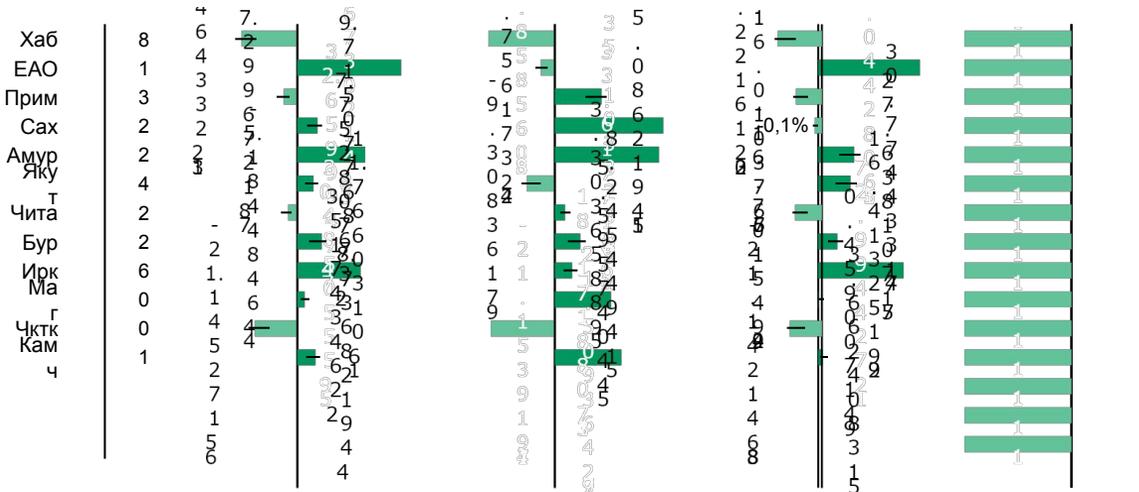
B2O TOP, млн руб.

2Q 2018 2Q 2019 OP 2Q 2019

■ Мобильная связь ■ Фиксированная связь ■ Розница

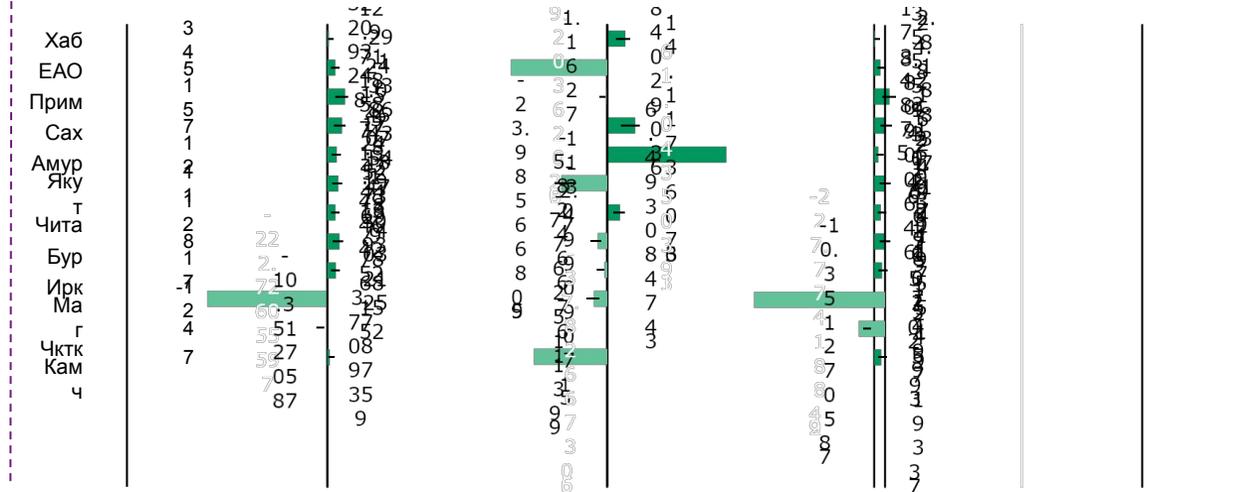
Мобильный бизнес, млн руб.

B2B+B2O+B2G B2B TOP B2G TOP B2O TOP

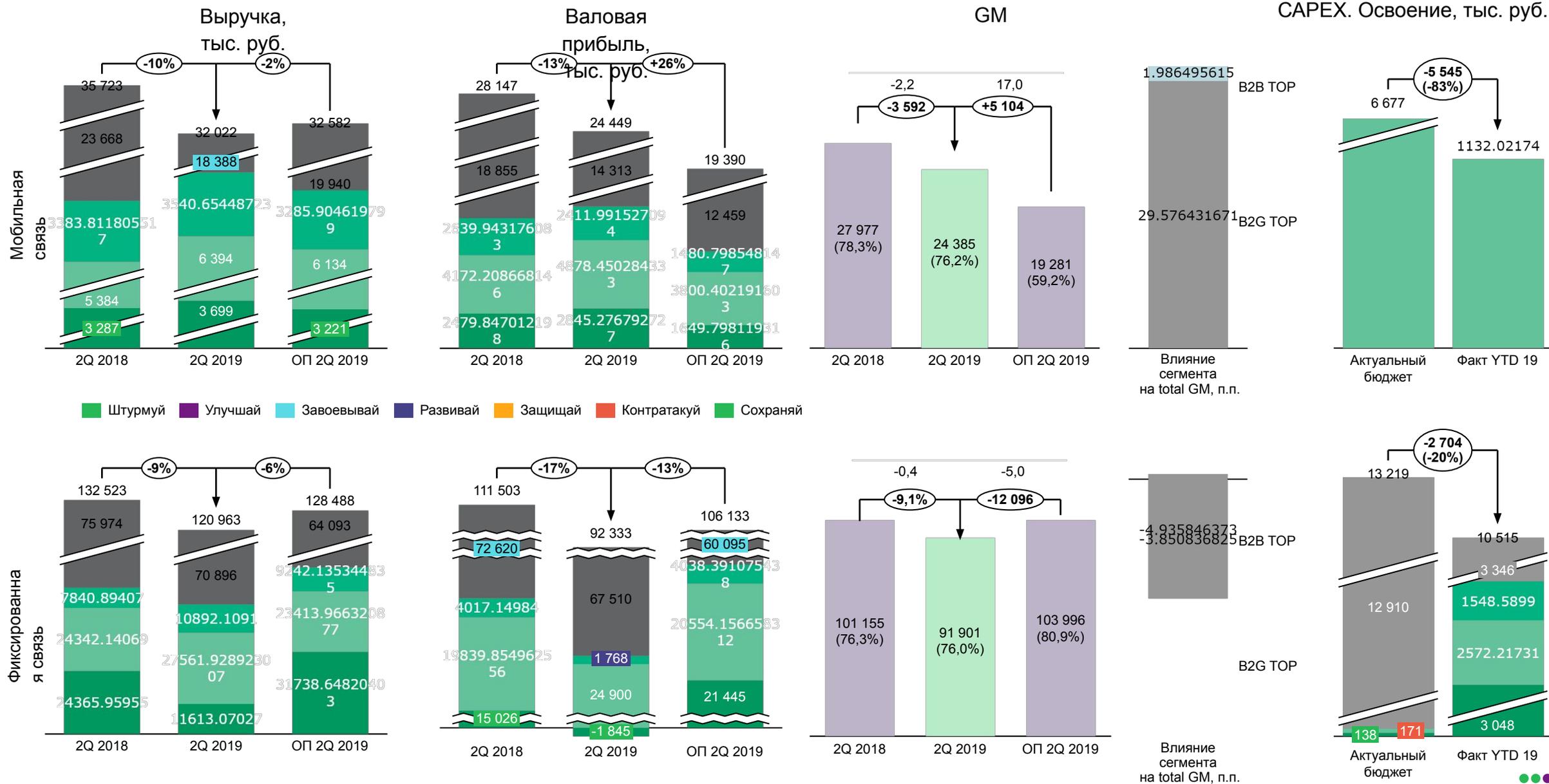


Фиксированный бизнес, млн руб.

B2B+B2O+B2G B2B TOP B2G TOP B2O TOP

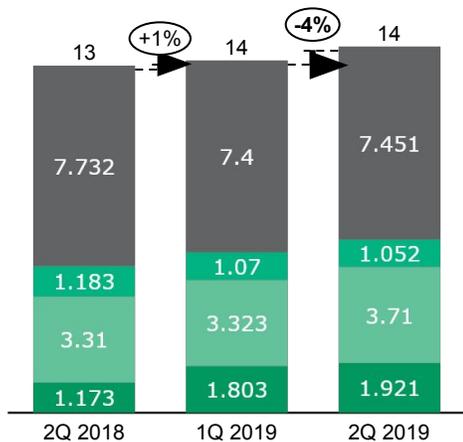


TOP сегменты по кластерам

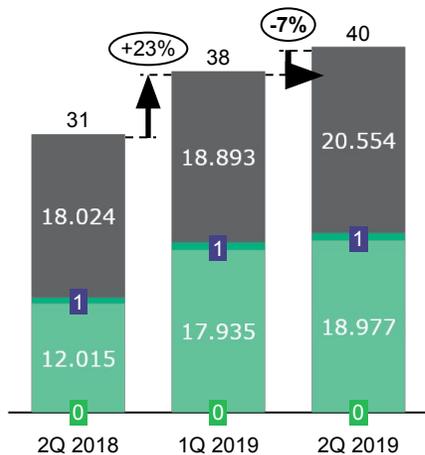


B2B TOP. Структура АБ и продаж

Динамика базы 3М без M2M, тыс. аб.

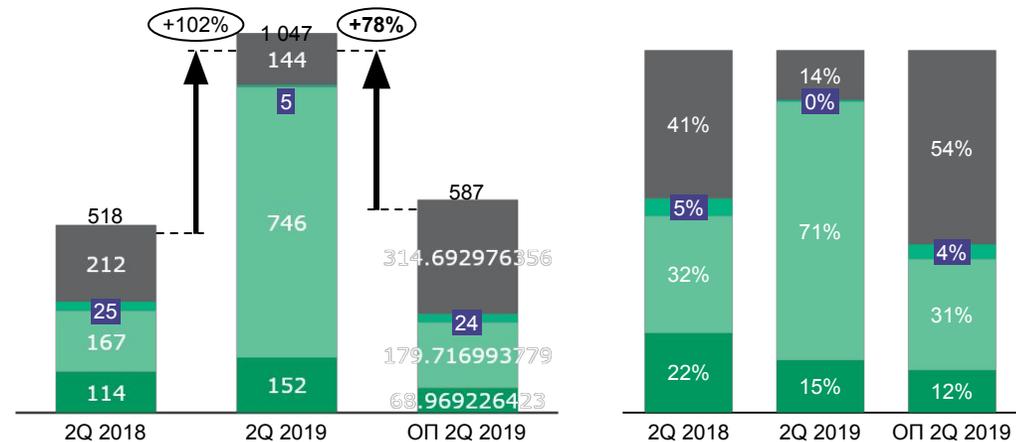


Динамика базы M2M, тыс. аб.

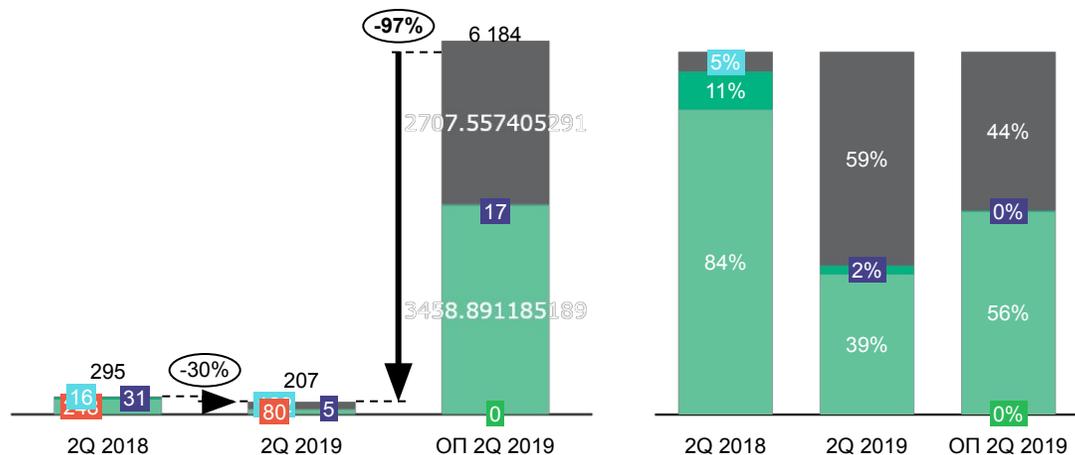


- Штурмой
- Улучшай
- Завоевывай
- Развивай
- Защищай
- Контратакуй
- Сохраняй

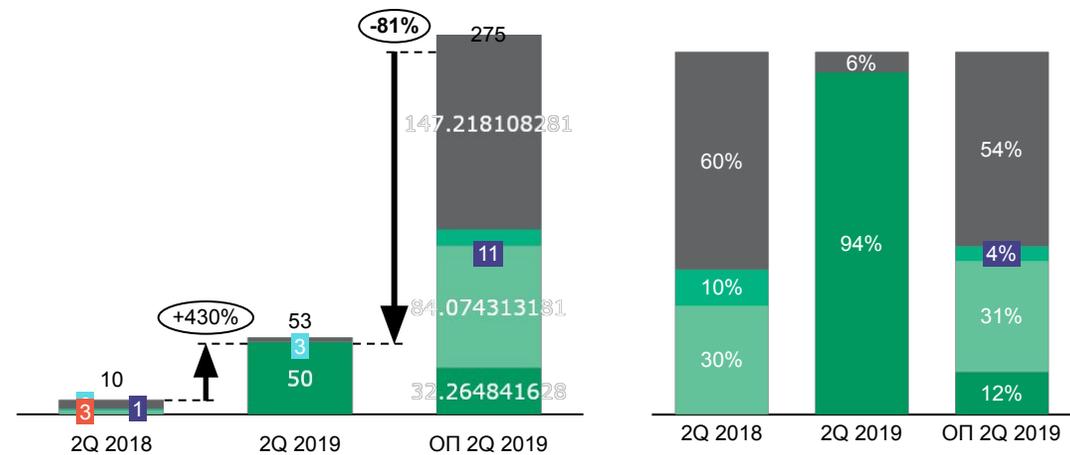
Продажи Users



Продажи M2M

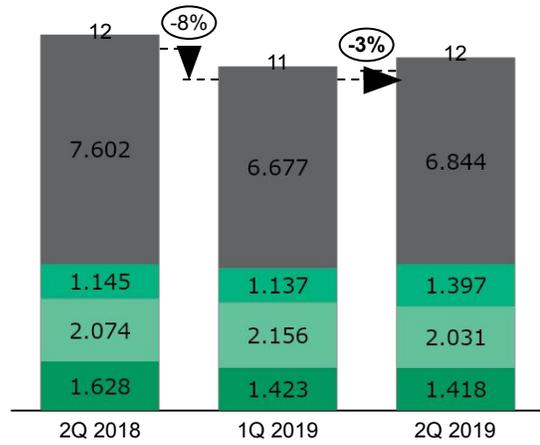


Продажи ПТП

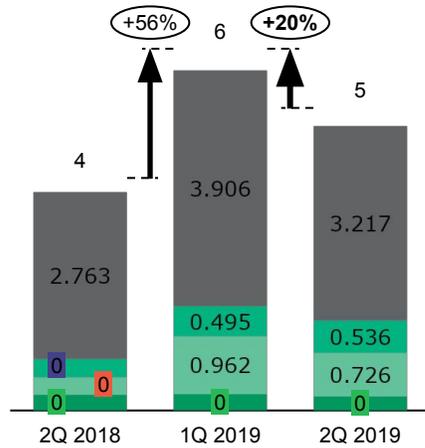


B2G TOP. Структура АБ и продаж

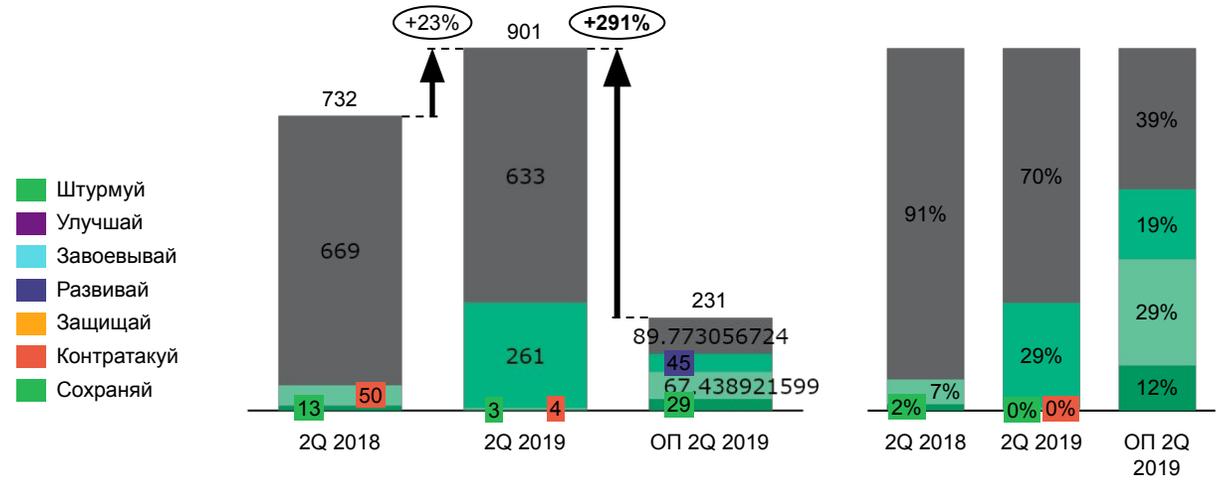
Динамика базы 3М без M2M, тыс. аб.



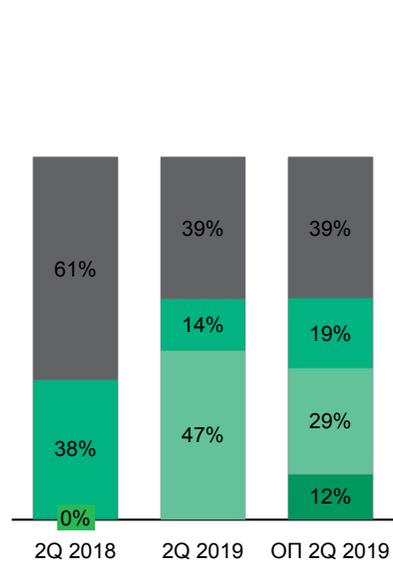
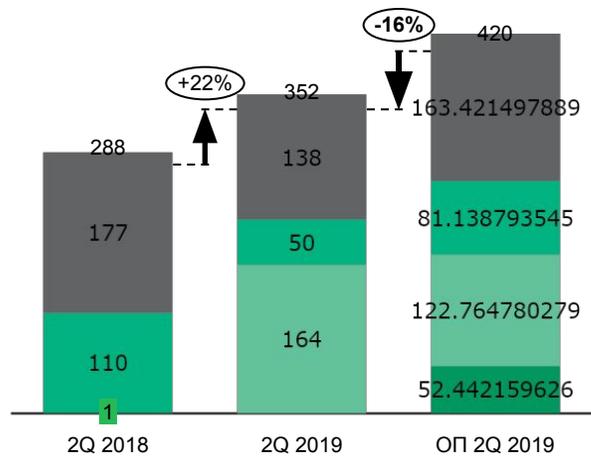
Динамика базы M2M, тыс. аб.



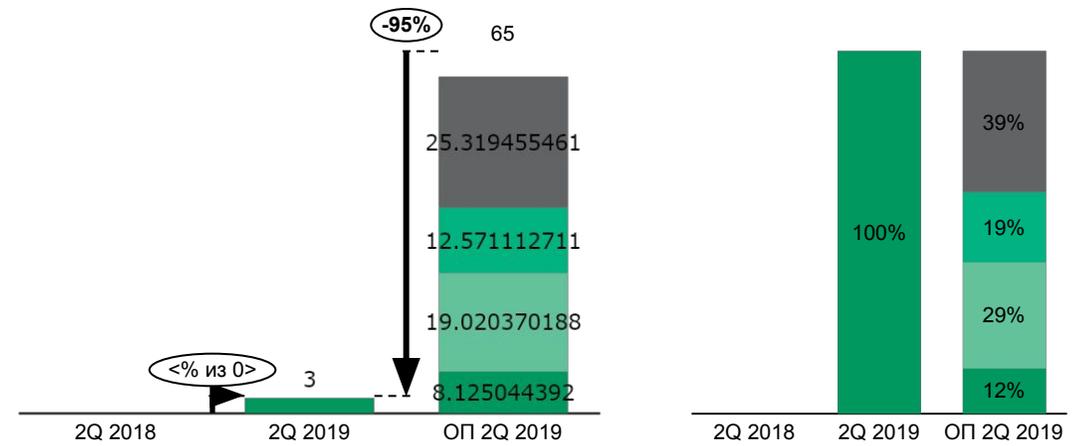
Продажи Users



Продажи M2M

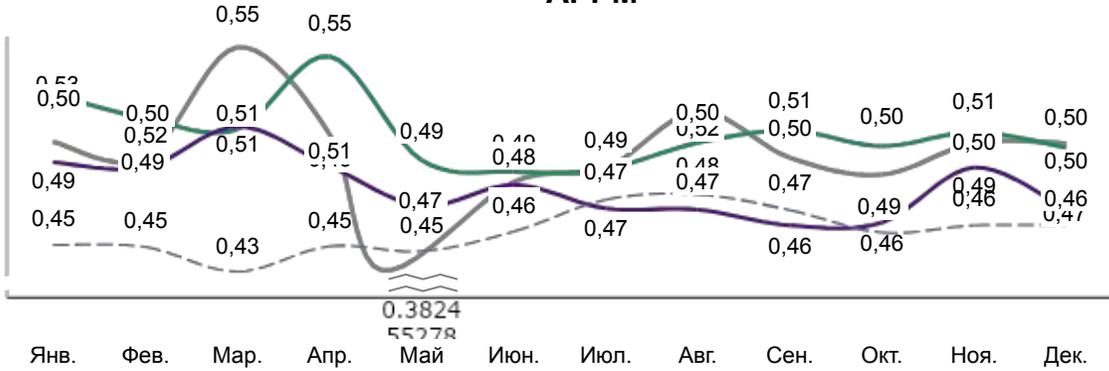


Продажи ПТП

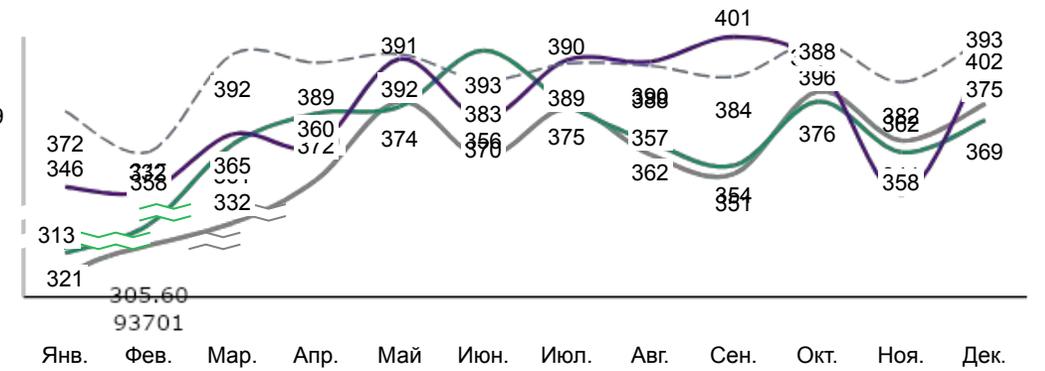


В2В ТОР. КРІ Мобильный бизнес

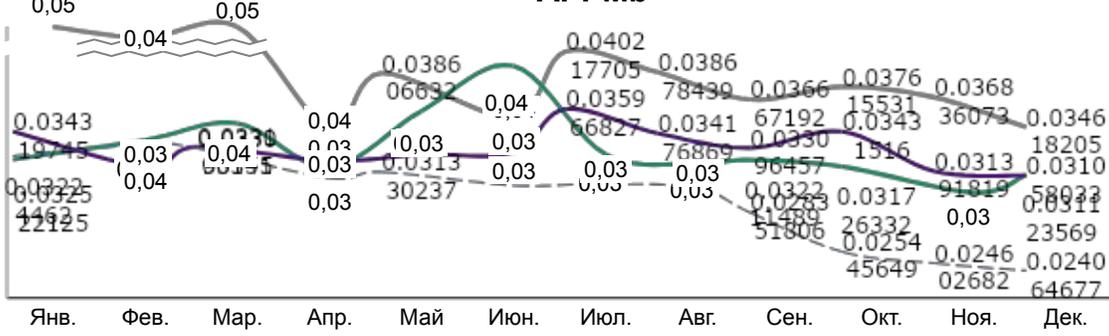
APPM



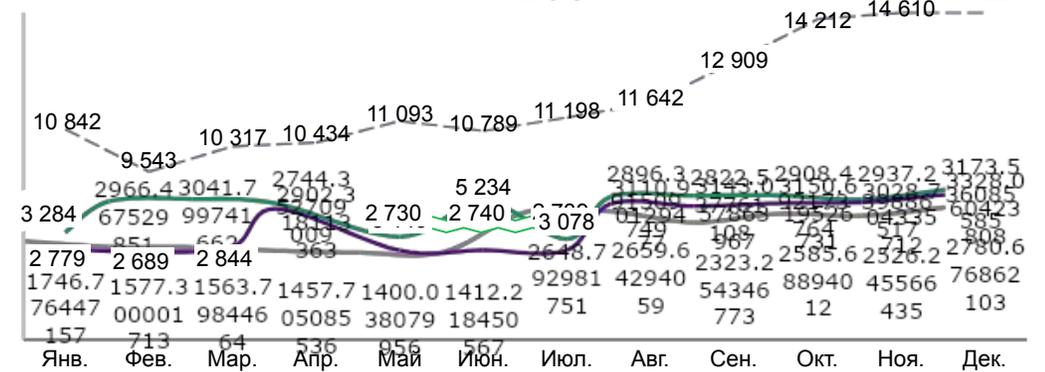
MOU



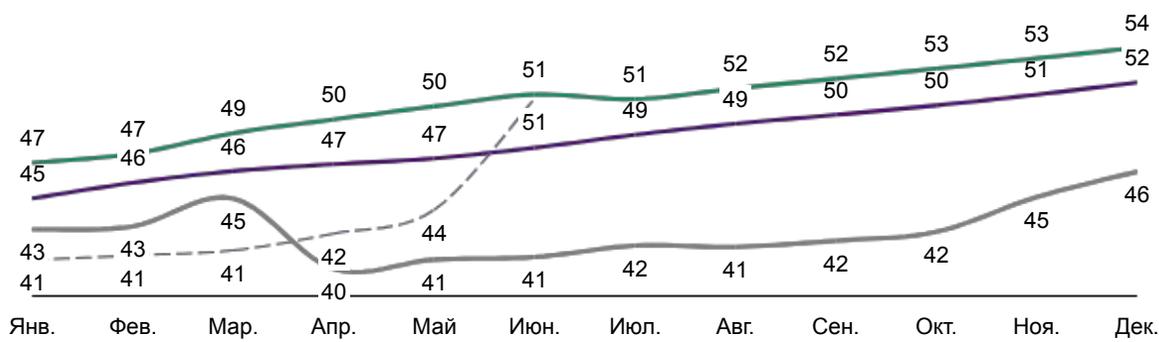
APPMb



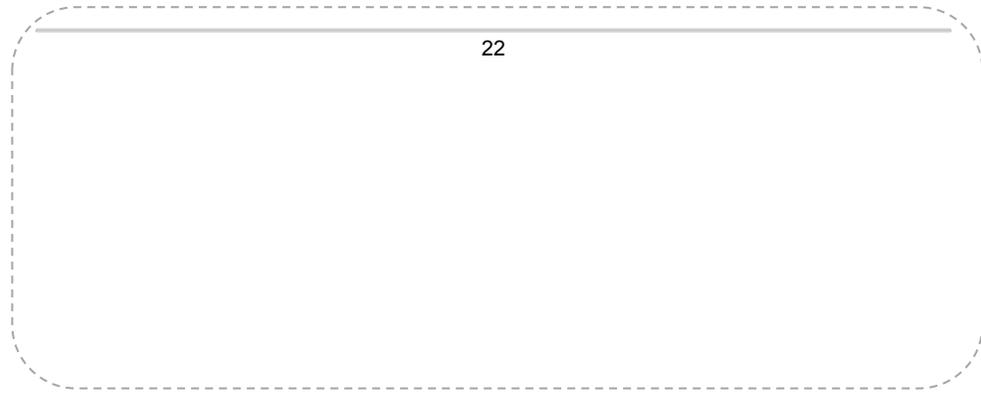
DOU



Активная Абонентская База 1М, тыс. аб.



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



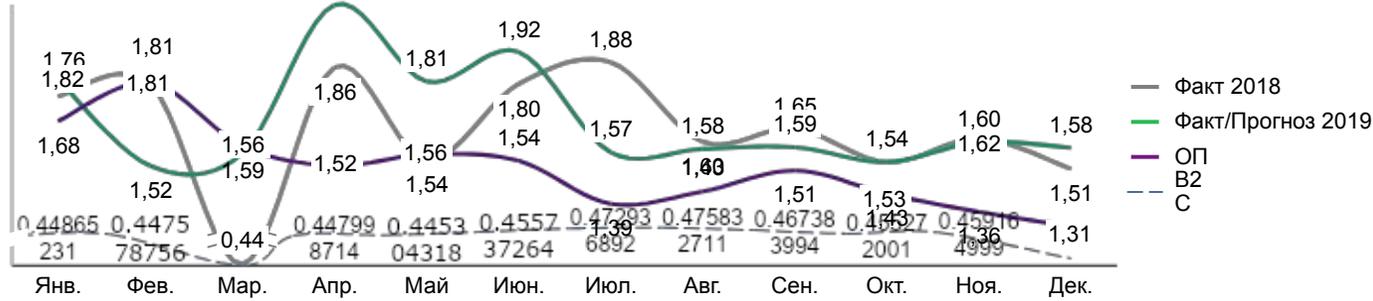
Методика расчета показателей: APPM voice (руб.) = голосовая выручка / голос. трафик факт; APPMb = выручка от пд / объем ПД;

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

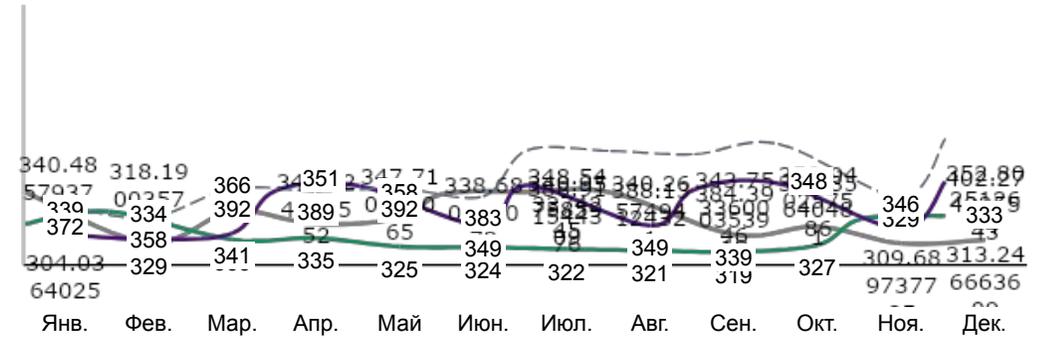


B2G TOP. КРІ Мобильный бизнес

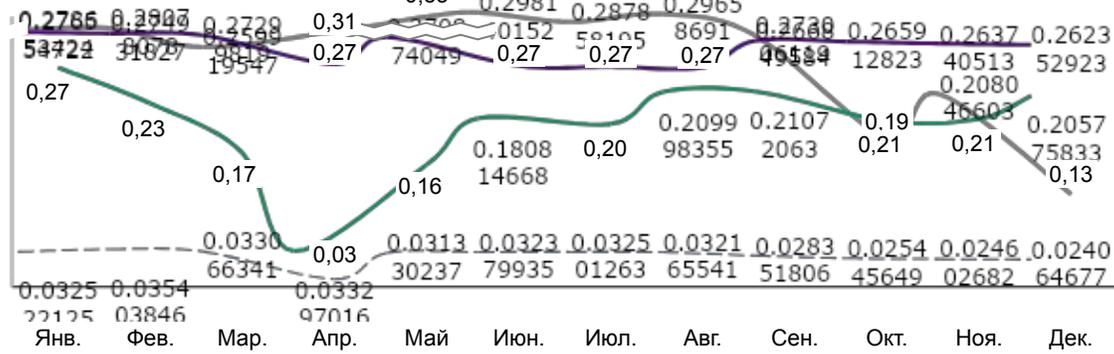
APPM



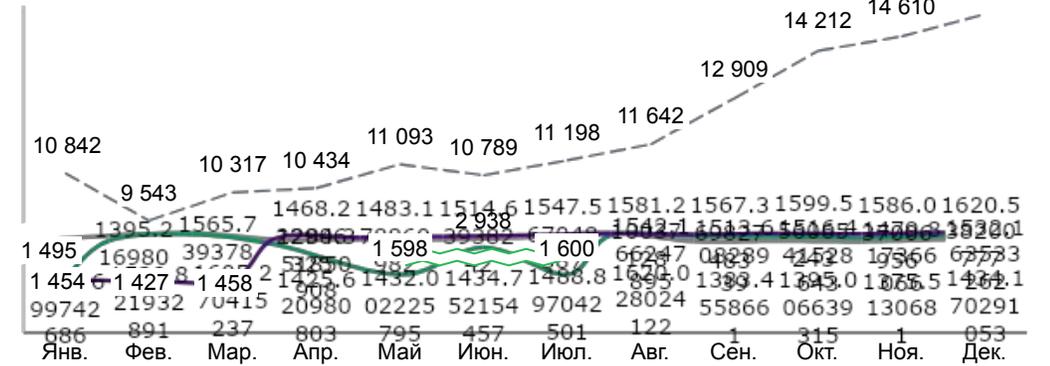
MOU



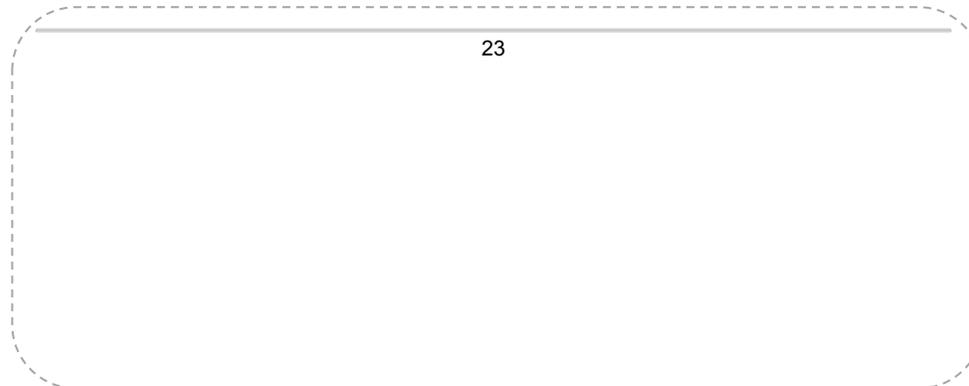
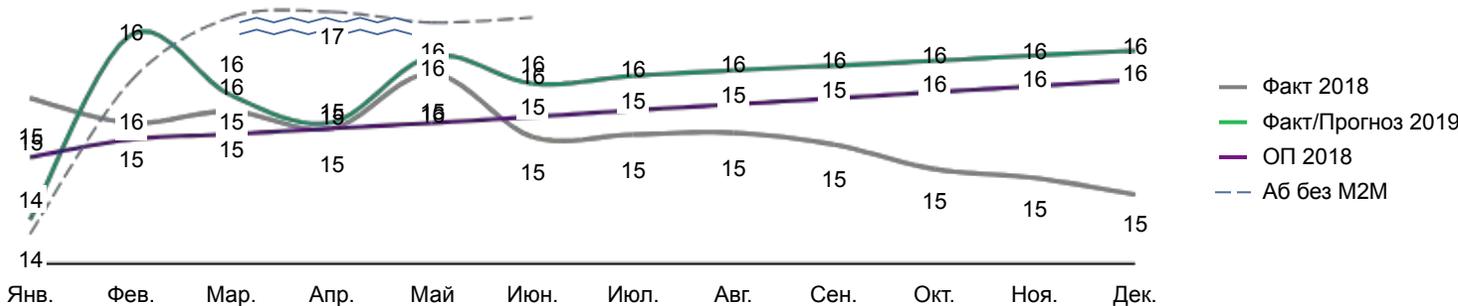
APPMb



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