

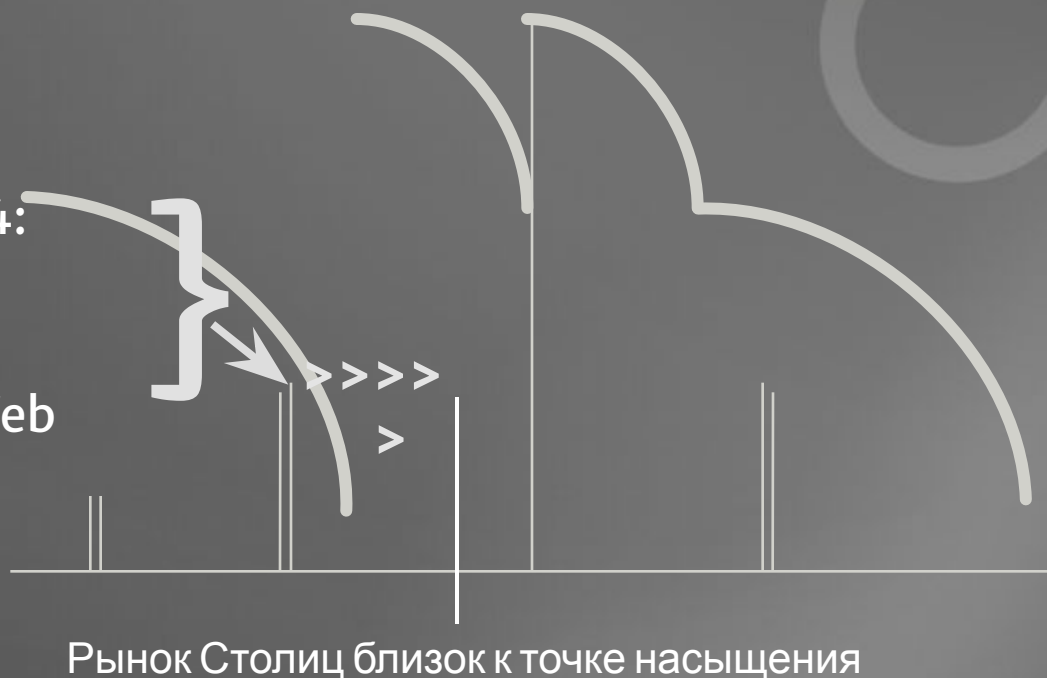
**Сбалансированное партнерство –
ответ отраслевого сообщества на изменения рынка**

Светлана Белова
www.Netville.ru

- В 2007 г. в крупных городах России бум широкополосного доступа сменится обострением конкуренции и падением доходности услуг сетевого доступа (снижение ARPU на 15-18% в год)
- Темпы роста абонентской базы в 2008 в 4 раза ниже, чем в 2005 году.

Москва, 2004:
СТРИМ

СПБ, 2006:
@вангард, Web
Plus, ТКТ



- **Требуются значительные усилия в борьбе за лояльность пользователей**
- **Требуются новые подходы в решении задачи обеспечения роста/сохранения доходности услуг сетевого доступа**
- **Требуются дополнительные инвестиции для внедрения технических решений, обеспечивающих мультисервисность сетевой инфраструктуры**
- **Опыт международных проводных и местных мобильных операторов – основа стратегического планирования**

Смена отраслевой парадигмы – причина ожесточенных конкурентных сражений. Курс на «Голубые океаны».

Что ищет Пользователь?

- Свободы выбора и разнообразия предложения
- Удобства и простоты получения/использования
- Гарантий качества услуг и комфортного обслуживания

Что может предложить оператор сети?

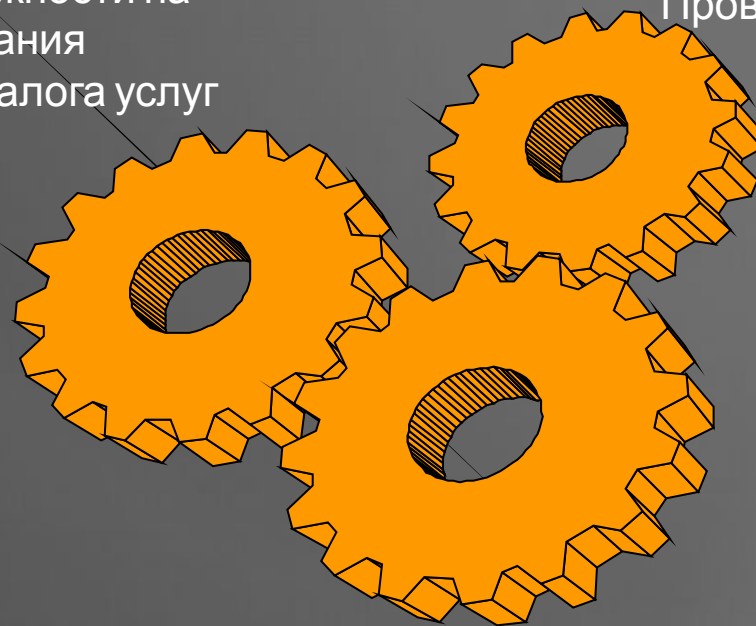
- Полный каталог услуг
- «Одно окно»: (Single Point of Contact) и продвинутое абонентское обслуживание
- Широкую полосу и гарантии качества доставки услуг

Широкая полоса абонентского доступа должна быть наполнена контентом под управлением Оператора или без его участия

- ADSL ? DOCSIS ? ETTH ? FTTH? **набор услуг**
- TV ? WWW ? Voice ? Triple ? Quadra ? play **“multiplay” (over IP)**
- VPLS ? MPLS ? VLAN/User ? VLAN/service? **SLA**
- Juniper ? Cisco ? Alcatel ? Huawei? **SLA**
- Оператор ? Продюсер ? Агрегатор? **Партнерство**

**Развитие запросов Абонента -->
Новая среда бизнес взаимодействия для Оператора**

Пользователь: расширяет свой опыт и возможности на основе использования расширенного каталога услуг



Сервисный Партнер:

реализует прозрачную экономическую модель продажи дополнительных сервисов на базе операторской сети Провайдера в режиме разделения доходов и рисков

Провайдер (Сетевой оператор):

предлагает расширенный каталог сервисов, сохраняя/повышая ARPU, и повышает свою инвестиционную привлекательность, оптимизирует риски и расходы

Сервисная платформа «Netville» –

технологическое решение для агрегации, адаптации, пакетирования сервисов на базе собственного аппаратно-программного комплекса и открытых стандартов интеграции сервисов (SOA based) обеспечивает Оператору (Провайдеру)

- Срочный запуск расширенного набора актуальных сервисов (до 10 единовременно) и предоставление абонентам динамического каталога цифровых мультимедийных услуг
- Масштабирование сервисного каталога и удовлетворение роста абонентского спроса
- Управление услугами и загрузкой сети
- Учет уникальных региональных предпочтений абонентов
- Формирование новых «точек роста» (RGU) бизнеса – внятный сигнал инвесторам

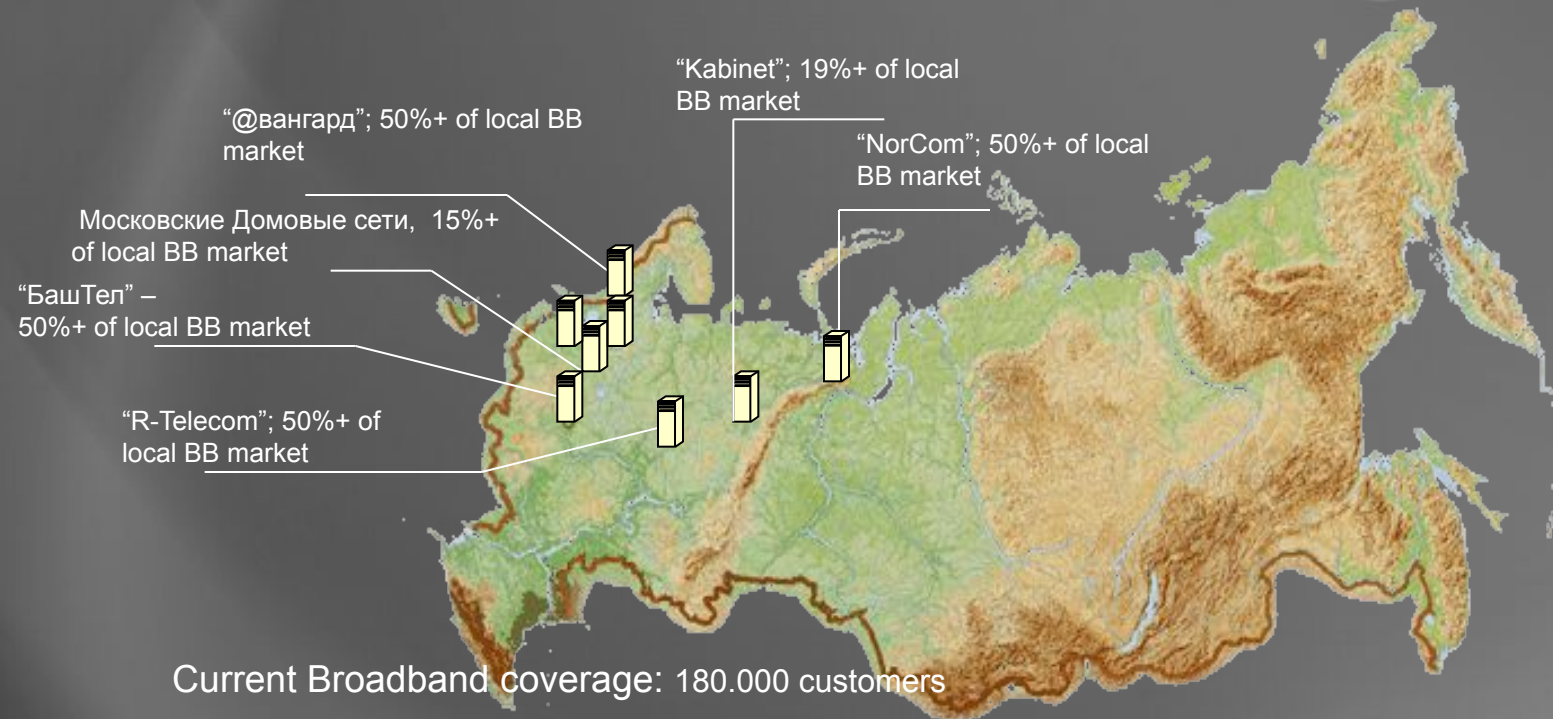


Разрабатывает и развивает Сервисную платформу в интересах Операторов сетевого доступа

- Эффективная схема взаимодействия гарантирована системным подходом и стратегическим видением — концентрация на ключевых компетенциях:
 - **Сетевой Оператор**: Сетевая инфраструктура и Абонентское обслуживание, прием платежей
 - **Сервисный Оператор**: Агрегация/адаптация контента, технологическое развитие Сервисной платформы, актуализация каталога услуг
- «Правильный» Сервисный Оператор —
 - понимает необходимость коммерческого участия Оператора сетевого доступа в доходах от потребления сервисов и контента третьих лиц

“Netville” BB Service access

Online digital media production/distribution:



Future deals to cover: ~1 000 000 of Broadband customers to the Q4'2006 (covering all major regional ISPs)
(market share data based on J'son & Partners survey, May 2006)