

# Smart Market

ЭВАНТИ



conews  
FORUM 2011

- «Эванти» разрабатывает программное обеспечение для телекоммуникационного рынка.
- Компания выделилась из холдинга «Радуга Интернет» - крупнейшего в России провайдера асимметричного спутникового интернета.
- В 2011 г. компания получила грант Фонда «Сколково». В качестве резидентов Фонда мы освобождены от уплаты практически всех видов налогов.

## В чем состоит проблема?

---

*evanti'*

- Наши основные клиенты – это **операторы сетей передачи данных**, которые постоянно сталкиваются с проблемой непрерывно растущего потребления трафика своими абонентами.
- 2 варианта решения:
  1. Инвестировать в инфраструктуру;
  2. Развивать более продуманные способы распределения трафика между пользователями.



**Smart Market** – это система управления каналом коллективного доступа к сети интернет.

**Эффективность** Smart Market основана на двух принципах:

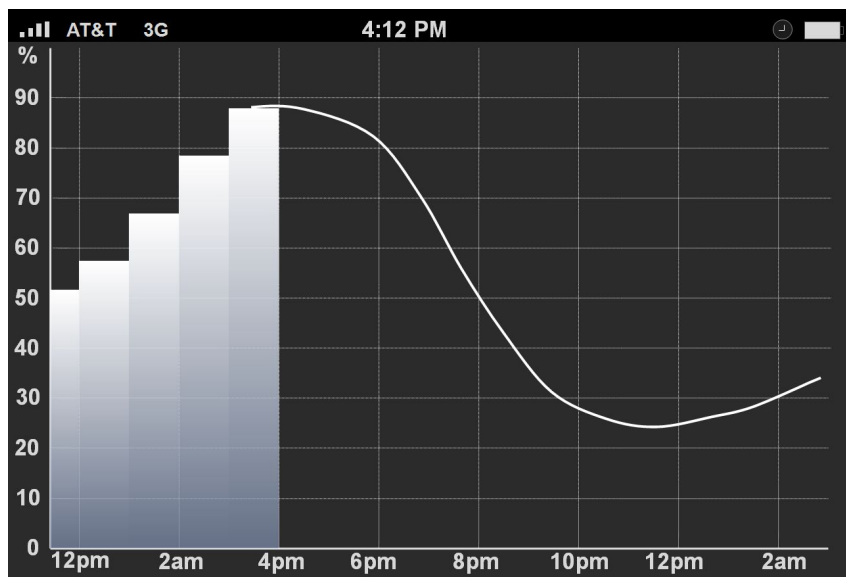
1. Использование алгоритмов, применяющих методы **поведенческой экономики и теории игр**.  
Новые алгоритмы позволяют значительно повысить доходы оператора и удовлетворенность пользователей интернета.
2. Построение с клиентами отношений нового типа. Вместо того, чтобы распределять пропускную способность по **уравнительному** принципу, мы создаем в канале **рыночную ситуацию** аукционного типа, где каждый абонент может сам выбрать уровень качества и стоимость услуг.

# Два шага навстречу клиенту

*evanti'*

## Шаг 1. Информировать клиента.

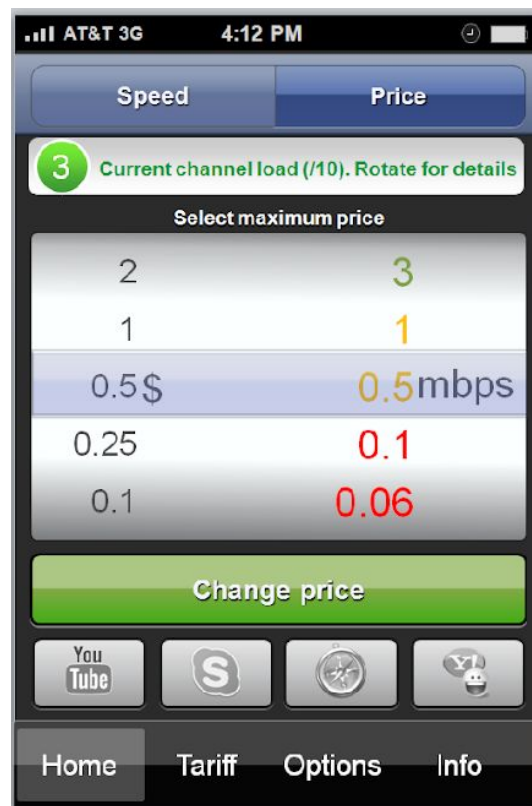
Сообщите, насколько велика загрузка канала в данный момент и каков прогноз на ближайшие несколько часов.



## Шаг 2. Допустите клиента к управлению.

Позвольте ему решать:

- Какую скорость он хочет получить и
- Какую цену готов заплатить.



news

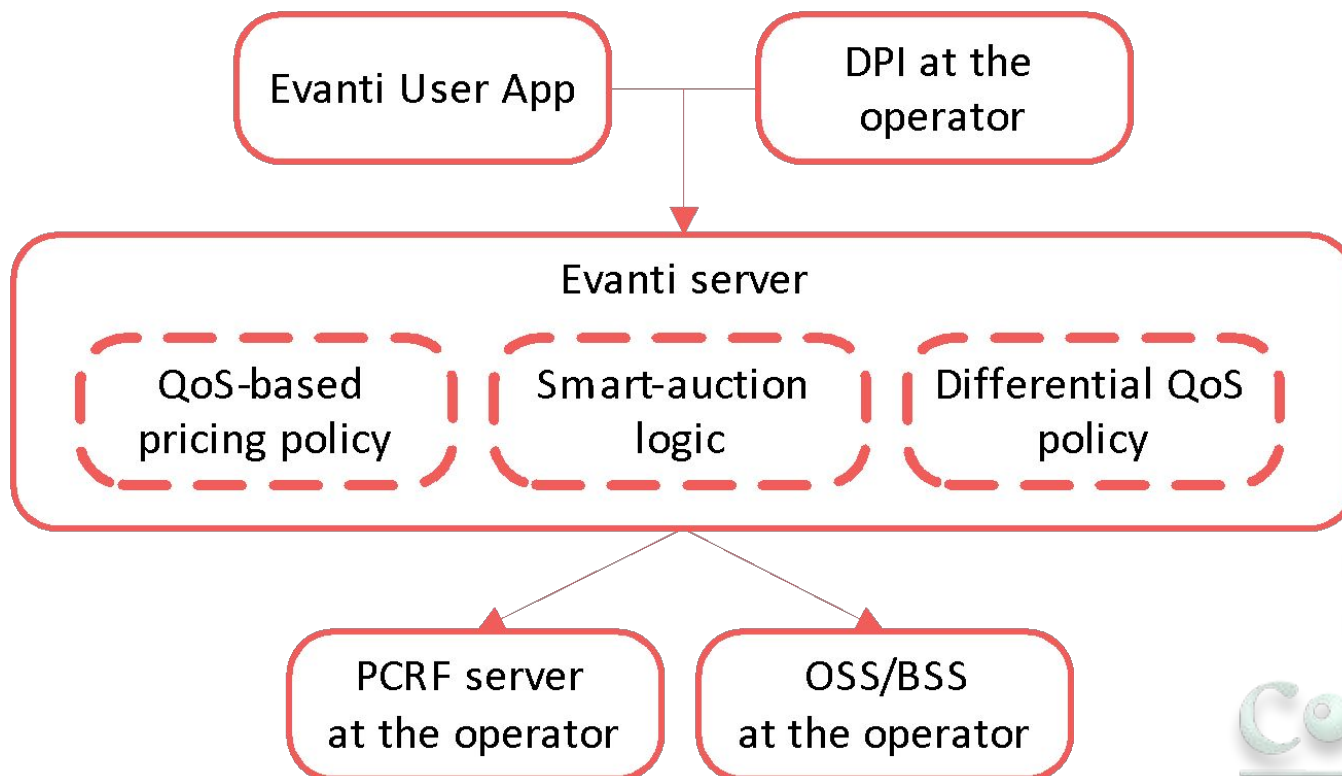
FORUM 2011

# Суть технологии

*evanti'*

Суть технологии - в нахождении оптимального баланса между свободной полосой в канале, моделями потребления трафика и запрошенным пользователями соотношением цена/качество.

В экспериментальной экономике такая технология называется **'smart market'**



# В чем преимущества для оператора?

*esanti'*

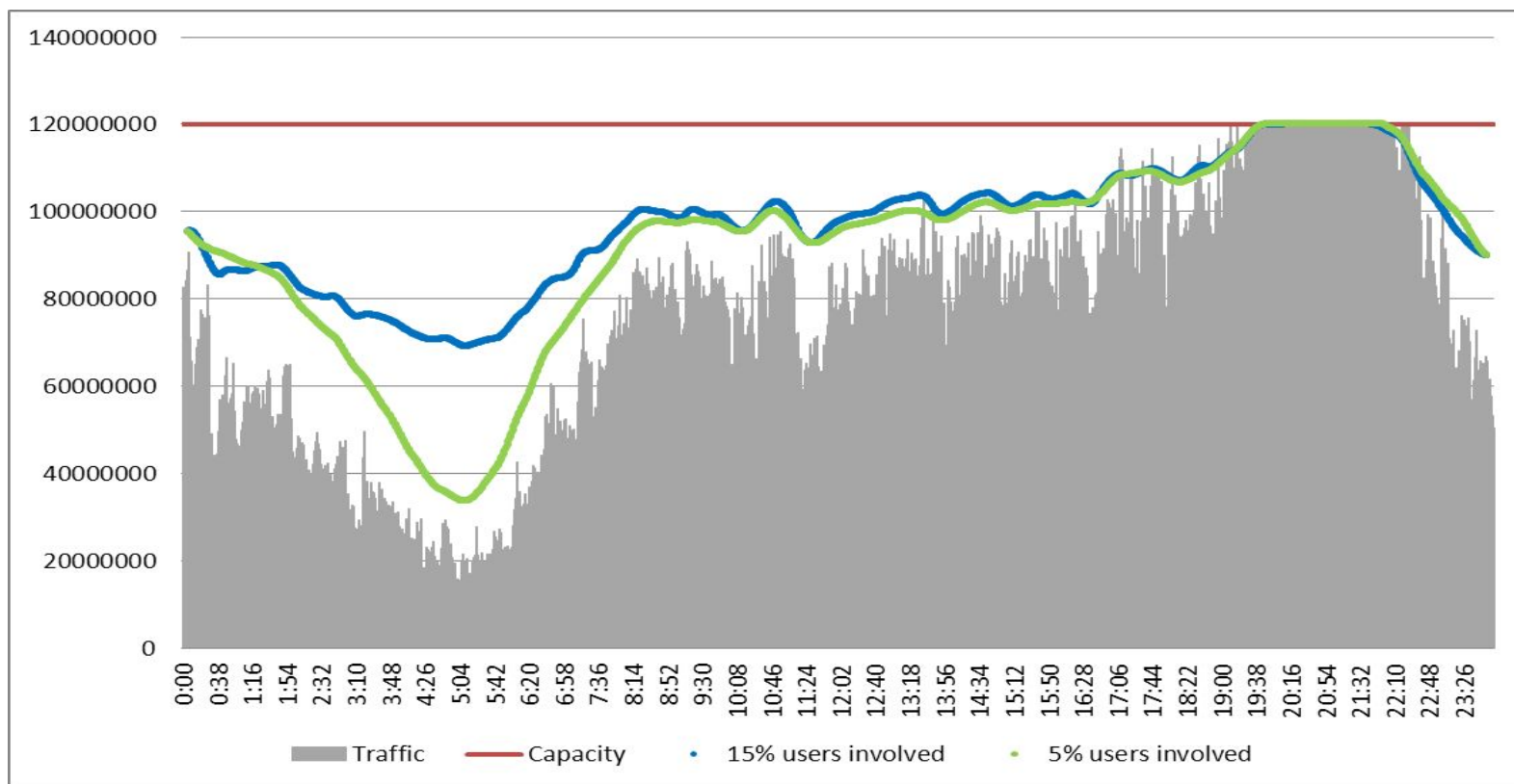
1. Повышается число удовлетворенных и лояльных клиентов за счет того, что оператор **всегда** действует в соответствии с их с ожиданиями. Фактически оператор **создает** эти **ожидания**.
2. Повышается доход от использования канала – в ситуации аукциона средняя цена трафика может в два раза превышать нормальную, увеличение дохода за сутки составляет 15-25%.
3. И еще одно дополнительное преимущество...



# Дополнительное преимущество

*evanti'*

Решение Smart Market создает **эффект отложенного потребления**, благодаря чему загрузка канала распределяется более равномерно по времени. Оператор продает больше трафика, не увеличивая пропускную способность канала.



ews

FORUM 2011



# Достижения

---

*esanti'*

- 3 года теоретических исследований и больше 100 лабораторных экспериментов;
- Решение протестировано на абонентской базе крупнейшего в России провайдера спутникового интернета - «Радуга Интернет» (более 120 000 пользователей). В настоящий момент заключены договоры на коммерческое использование Smart Market в сетях двух российских спутниковых операторов;
- К 2013 году будет подготовлено и протестировано решение для использования в сетях сотовых операторов.

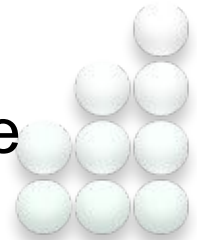


## 1. Сотрудничество:

- Сотовых операторов, заинтересованных в тестировании нашего решения.
- Профессионалов в области телекоммуникационного рынка в качестве участников проекта и членов Совета Директоров;

## 2. Инвестиции:

- 2-2,5 млн. долларов в разработку и тестирование решения для сотовых операторов,
- 2,5-3 млн. долларов в продвижение и пробное внедрение решения.



# Наши конкуренты

*evanti'*

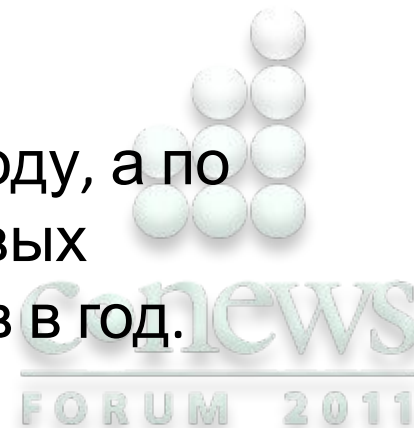
- Операторы и производители сетевых решений ведут аналогичные Эванти исследования.
- Похожие технологии обсуждались (в публикациях) исследовательскими центрами Microsoft, Ericsson и Cisco.
- Однако именно мы впервые применили методы поведенческой экономики и теории игр к чисто технологической проблеме.
- Наши исследования и эксперименты оставляют конкурентов далеко позади. Мы не ожидаем появления аналогичного решения в течение ближайших 2-3 лет (минимальное время для разработки и полноценного тестирования соответствующих научных решений).



# Как мы продаем

*evanti'*

- Основной способ коммерциализации технологии – продажа решения операторам сетей передачи данных.
- Средняя цена решения аналогичного функционала составляет 1,5-1,8 млн. долл. США.
- Со второго года эксплуатации взимается 20% плата за поддержку.
- У нас в планах продать 1-2 проекта в 2012 году, а по завершении разработки решения для сотовых операторов, продавать не менее 4 проектов в год.



# Контакты

---

*evanti'*

- Калмыков Александр Юрьевич,  
основатель и Генеральный директор
- +7(495)790-87-64
- [info@evanti.ru](mailto:info@evanti.ru)

SmartMarketWorks.com

