




# **RBT: казнить нельзя помиловать**

Наталья Белотелова  
Руководитель направления RBT, Bercut

# Заслуги RBT на рынке

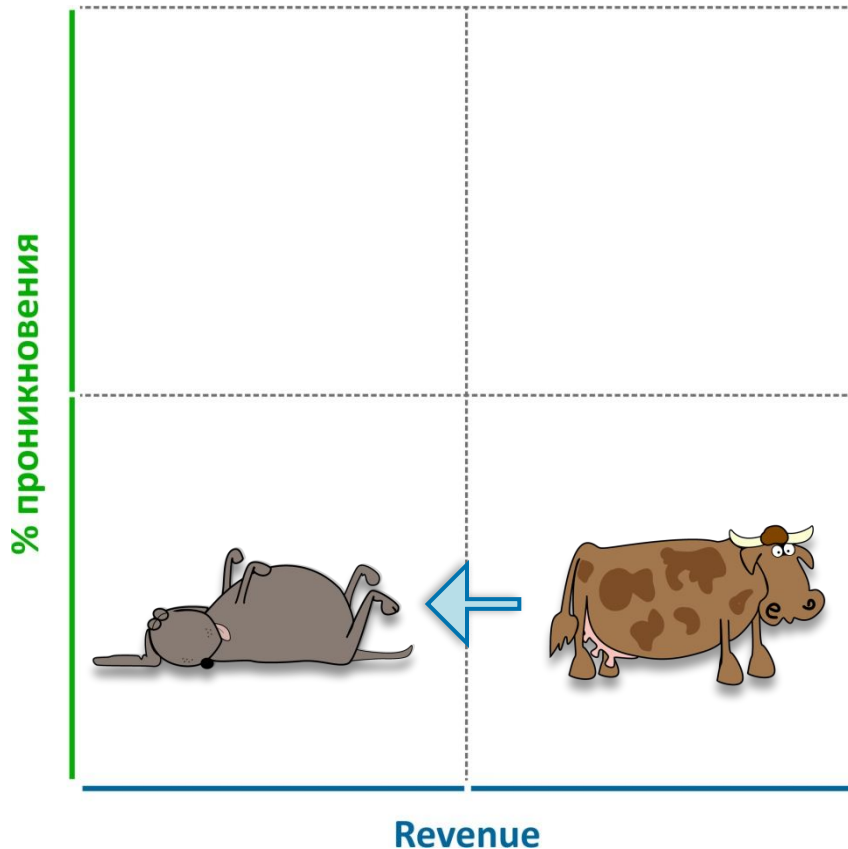
- Первый среди VAS
- Четвертый по генерации Revenue
- До 30% проникновения в России



**Но RBT всего лишь возможность платформы  
заменить КПВ на что-то другое**

# Что происходит

- Стагнация
- Активных пользователей очень мало
- Фатальное снижение лояльности → **ОТТОК** абонентов!



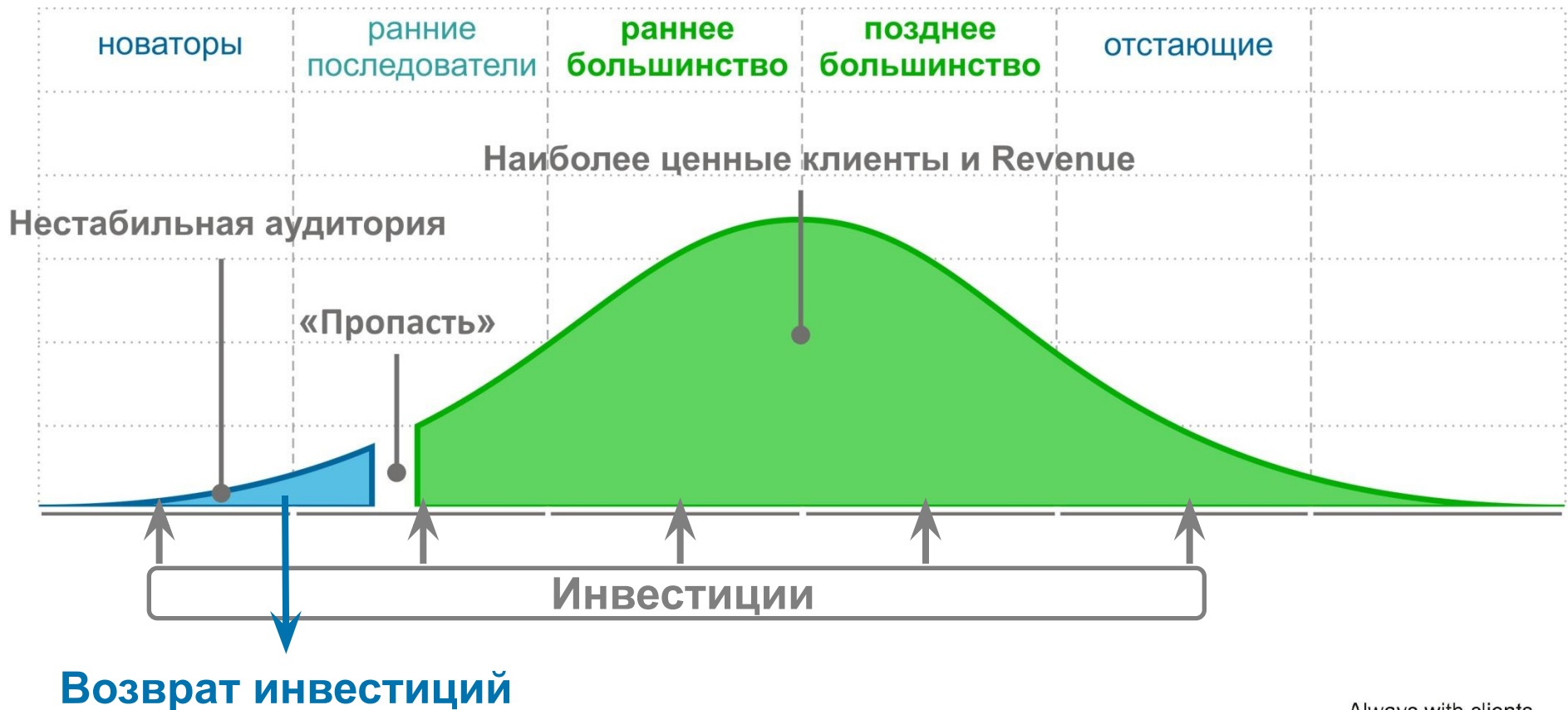
**Выручка от услуги падает**

# ЛЕГКО

**Ничего не менять  
и делать то, что и раньше**

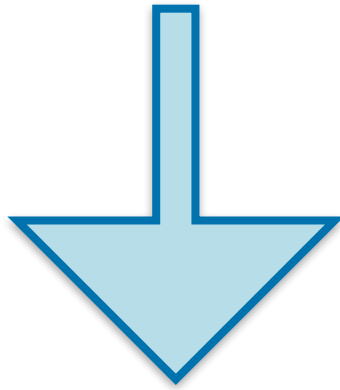
# Что мы делаем не так?

- ЦА ограничили, но реклама массовая



# Что делать для выживания RBT?

- Изменение в позиционировании



- Изменение в потреблении

PLAN

A

B

C

# Что делать для выживания RBT?

- Изменение в позиционировании:
  - ✓ RBT не только мелодии для молодежи
  - ✓ Таргетинг, таргетинг и только таргетинг
  - ✓ Двигаться в социальные медиа
  - ✓ Не забыть про up-stream (Telco 2.0)
  - ✓ Снижать цену на ряд возможностей в услуге
- Изменение в потреблении:
  - ✓ Понимаю **ЧТО**
  - ✓ Знаю **КАК**
  - ✓ Осознаю ценность **ЗАЧЕМ**

PLAN

A

B

C

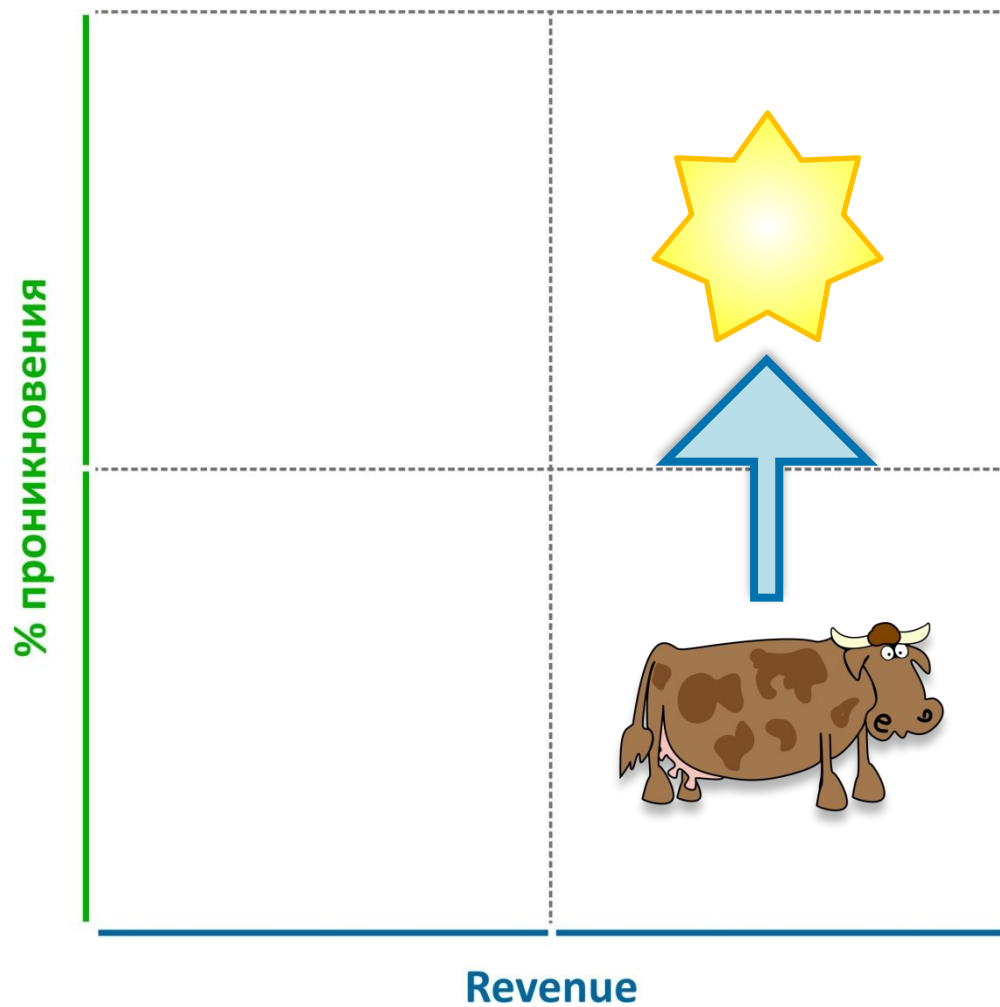
- Стандартный RBT – лишь часть огромной музыкальной индустрии (кросс-продажи, дополнительные продажи и рекомендации контента)
- RBT 2.0 – UGC (автоответчик, статусы и т.п. с привязкой к геолокационным и социальным сервисам)
- Рекламный контент
- Геотаргетированный контент

## ГЛАВНОЕ:

**У каждого абонента своя собственная уникальная услуга**



# Вторая жизнь РВТ



# А теперь – вопросы!



**E-mail:** [Natalia.Belotelova@bercut.com](mailto:Natalia.Belotelova@bercut.com)

**Web-site:** [www.bercut.com](http://www.bercut.com)

**Facebook:** Natalia Belotelova

**Twitter:** @belotelova