



AMEDIATEKA
ЛУЧШИЕ СЕРИАЛЫ ПЛАНЕТЫ

О НАС, НАШИХ ПРОДУКТАХ И СЕРВИСАХ

&



ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫЙ МЕДИА ХОЛДИНГ



Крупнейшая частная киностудия в Восточной Европе
40 тыс. кв. м. и 16 съемочных павильонов в центре Москвы



Пионер и один из лидеров рынка производства сериалов
и телевизионного контента в РФ

Компания основана в 2002 году Александром Акоповым. Поставщик
телехитов, начиная с «Моей прекрасной няни» и «Не родись красивой»
до «Екатерины»



Лидер Премиального платного ТВ и платной видео-подписки (SVOD)
Эксклюзивный вещатель HBO в России с 2013 года

ЭКОСИСТЕМА

Контент

Эксклюзивные сделки со всеми премиальными вещателями США



Лучшие сериалы планеты одновременно со всем миром



Сервисы

Премиальные каналы AMEDIA Premium, AMEDIA HIT



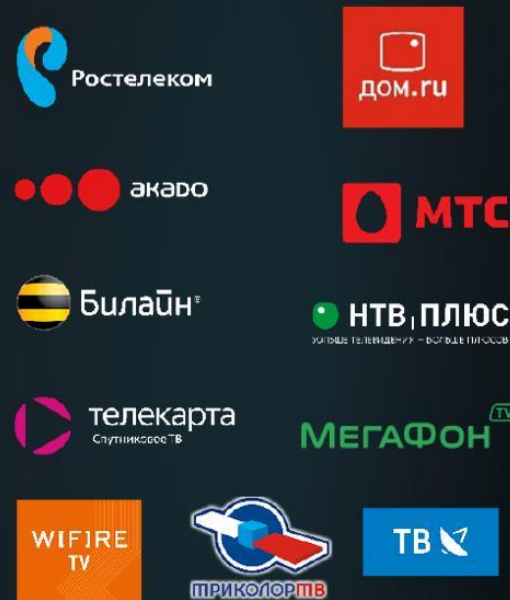
Базовые каналы A1 и A2



Онлайн-сервис

AMEDIAТЕКА

Операторы



AMEDIAТЕКА



Продвижение



ООО «МКС» является эксклюзивным агрегатором Amediateka и участвует в реализации и продвижении сервиса у операторов сотовой связи.

Аудитория

Общее количество подписчиков премиальных сервисов — 500 000

Охват базовых телеканалов — 15 млн домохозяйств

2,5 млн зарегистрированных пользователей AMEDIATEKA

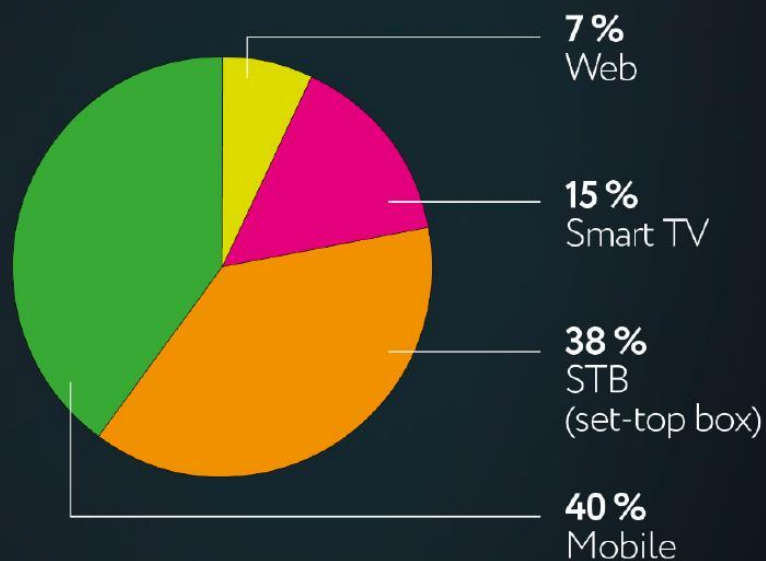
100 000 подписчиков в социальных сетях



ОНЛАЙН-СЕРВИС

АМЕДИАТЕКА

Распределение аудитории по платформам



Профиль аудитории



60 %
мужчины



40 %
женщины



18–34 года
возраст 60 %
зрителей



50 %
Москва (МО)
и Санкт-Петербург

ООО “МКС” - ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ АГРЕГАТОР



МКС - компания, созданная специально для работы с операторами сотовой связи РФ, на этот момент МКС имеет контракты и фактическую деятельность со всеми четырьмя основными федеральными операторами связи МТС, Билайн, Теле2, Мегафон.

Фокус деятельности компании в разработке платформенных и продуктовых решений, предоставляющих дополнительные удобства и сервисы для абонентов ОСС. В компании поддерживается серьезная технологическая команда, осуществляющая программную разработку собственных технологических платформ и клиентских решений. Поддерживается отдел интеграции, обеспечивающий внедрение платформенных решений и других продуктов компании в партнеров операторов сотовой связи.



Поддерживается продуктовый и контентный отдел, формирующий качественные продукты, ориентированные на конечных клиентов (абонентов). Поддерживается отдел продвижения и развития, занимающийся прямым продвижением собственных продуктов в различных подходах и каналах их дистрибуции до конечных пользователей.



АМЕДИАТЕКА
ЛУЧШИЕ СЕРИАЛЫ ПЛАНЕТЫ

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРЕДЛАГАЕМОЕ
ПАРТНЕРСТВО АМЕДИАТЕКА | БИЛАЙН



АМЕДИАТЕКА НА ВСТРЕЧУ РАСТУЩЕМУ МОБИЛЬНОМУ СМОТРЕНИЮ В ПАРТНЕРСТВЕ С Билайн™



40% просмотров приходится на мобильные устройства и % динамично растет, а вместе с ним и потребность в эффективных инструментах монетизации клиентов мобильного просмотра качественного видео-контента Амедиатека.

Билайн крупнейший оператор связи и как никто близок к пользователям – абонентам Билайн, являющимся основной аудиторией мобильного просмотра и потенциальными потребителями сервиса Амедиатека.

Мы предлагаем сотрудничество в части предоставления качественного видео-сервиса Амедиатека абонентам Билайн с оплатой сервиса по классической контентной модели с лицевых счетов абонентов.








Оплата сервиса через оператора в «1 клик» это наиболее **комфортный и быстрый** шаг для новых клиентов, которые могут приступить к мобильному просмотру интересующих их фильмов и сериалов буквально мгновенно сделав «1 клик» подтверждения платежа.

Такое партнерство и такой продукт позволят предложить абонентам **качественный продукт** и позволят привлечь новых клиентов и сформировать **новые доходы** от довольных и удовлетворенных качеством услуг клиентов.



ВЫГОДЫ ДЛЯ Билайн™

-  1. Предложение абонентам априори востребованного и высоко-качественного видео-сервиса;
-  2. Предложение абонентам видео-сервиса по цене такой же, как если бы он покупал его по кредитной карте;
-  3. Продажа качественного видео-контента выгодна Билайн также и с точки зрения увеличения потребления дата-трафика;
-  4. Амедиатека это новый доход для Билайн, т.к. она допущена к тем источникам трафика, куда обычным контент-сервисам вход закрыт;
-  5. Лучшая доходность подписчиков, т.к. у качественного видео-сервиса большинство из них являются долгими-лояльными клиентами;

ПОЛЬЗА ДЛЯ АБОНЕНТОВ Билайн™



1. Только абоненты Билайн смогут потреблять сервис Амедиатека по суточной оплате, при оплате картой продается от месяца;



2. Абоненты смогут просто и быстро в «1 клик» получить доступ к качественному и востребованному видео-сервису Амедиатека;



3. Абоненты смогут потребить видео-сервиса Амедиатека с любых платформ: Android, iOS, SmartTV, Windows;



4. Абоненты будут постоянно информированы о выходе вех шедевров и новинок мирового кинематографа;



5. Абоненты получают платный сервис совершенно нового качества, в котором он в любое время найдет для себя лучший видео-контент.

КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ и Билайн™

Специфика качественного видео-сервиса предполагает большие расходы со стороны Амедиа на видео-контент, на студии, правообладателей и поддержку самого кросс-платформенного сервиса высокого уровня. Поэтому классические разделения в «контентном направлении» оператора не смогут быть поддержаны при работе с видео-сервисом Амедиатека. При этом мы абсолютно уверены, что приведенные на предшествующих слайдах дополнительные выгоды в сторону оператора полно компенсируют в совокупности своей не классические казалось бы разделения.

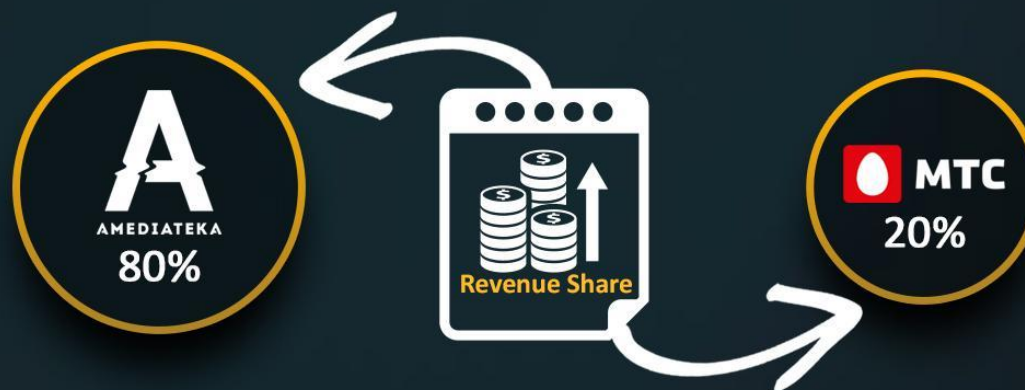
Нами были произведены все расчеты по тому на каких компромиссных разделениях мы смогли бы сотрудничать и полноценно масштабировать это сотрудничество. В этой связи предлагаем принять для данного партнерства разделение доходов в пропорции 80% Амедиатека и 20% Билайн. Такие условия позволят запустить данный проект и также позволят ему полноценно развиваться принося свои плоды и Билайн и Амедиатека.

Предложенные разделения схожи с теми разделениями Билайн / Амедиатека, которые поддерживаются на брендированном сервисе Билайн ТВ, только в данном случае оператор тоже оставит на своей стороне порядок 20%, но вместе с этим не будет нести расходы на поддержку своего сервиса, а также получит опцию самостоятельного продвижения сервиса Амедиатека за счет возможностей самой Амедиатеки и партнера Амедиатеки по данному направлению компании МКС.




СЕРВИС AMEDIATEKA ПО ДАННОЙ БИЗНЕС МОДЕЛИ УЖЕ ЗАПУЩЕН В МТС

Сервис Amediateka уже активно запущен в операторе МТС на тех же коммерческих условиях:






Со стороны Amediateka обеспечивается комплексная работа:



- По предоставлению контента
- По предоставлению известного видеосервиса Амедиатека
- По продвижению видеосервиса Амедиатека абонентам

Перед Amediateka стоит чёткая цель - осуществить запуск на всех операторах:

<input checked="" type="checkbox"/>  МТС	<input type="checkbox"/>  Билайн
<input type="checkbox"/>  МЕГАФОН	<input type="checkbox"/> TELE2



AMEDIATEKA
ЛУЧШИЕ СЕРИАЛЫ ПЛАНЕТЫ

ЮЗЕР-КЕЙС ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ СЕРВИСА
AMEDIATEKA АБОНЕНТАМИ БИЛАЙН



Юзер-кейс по работе с трафиком, приходящим на Landing Page Билайн и после покупки услуги, попадающего на сервис Амедиатека



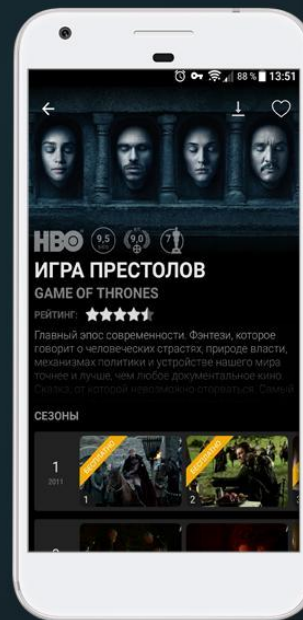
1. Пользователь видит рекламный баннер в сети, кликает на него



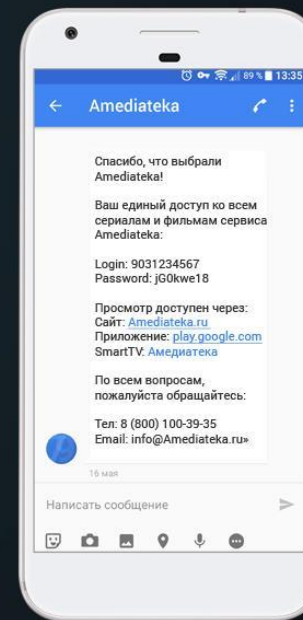
2. Пользователь попадает на Лендинг оператора, активирует на нем услугу



3. Пользователь попадает на страницу Сервиса Амедиатека, где ему предлагается выбрать просмотр на сайте или через приложение



4. Пользователь выбирает ему фильм/сериал либо на сайте, либо в приложении (если скачает его)



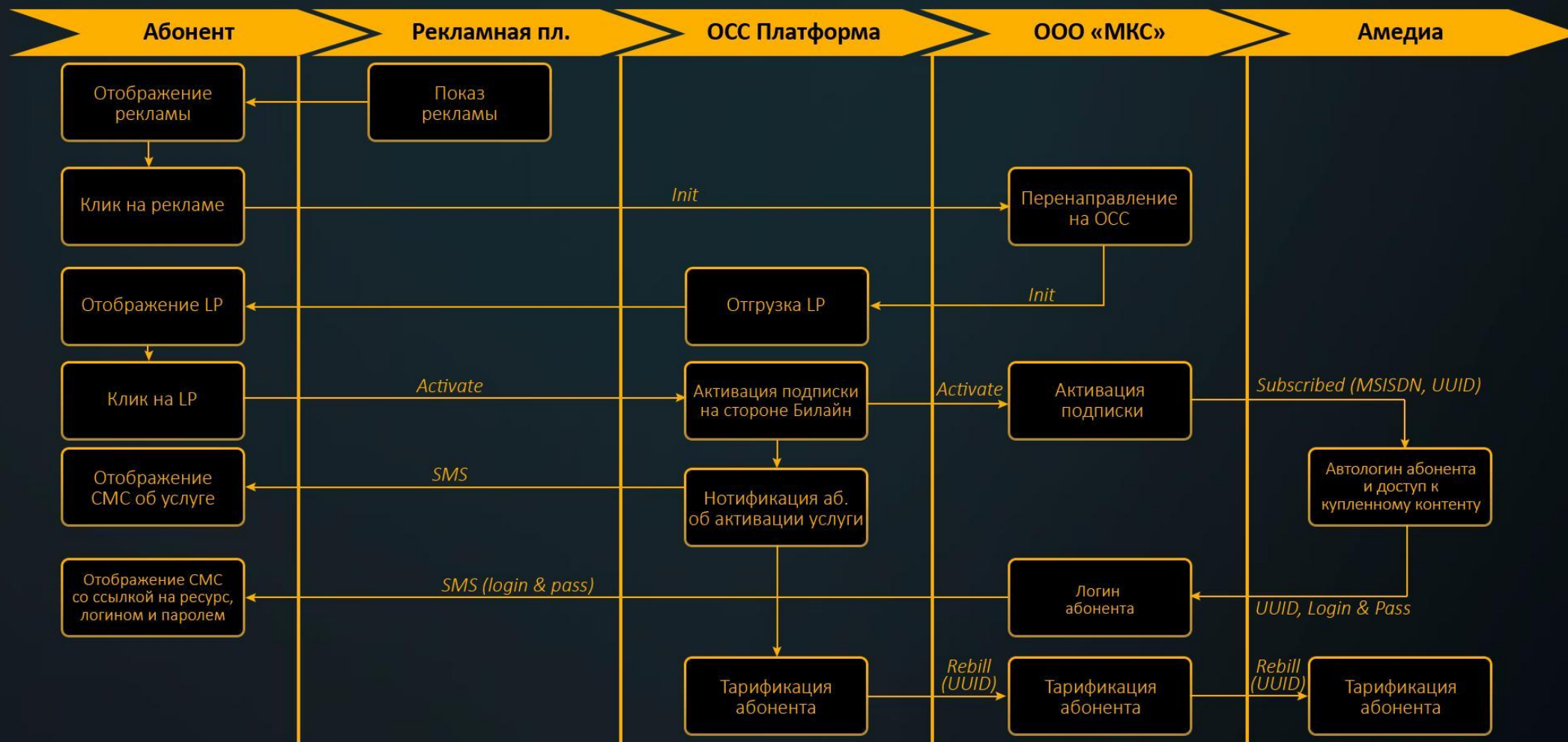
5. Пользователю приходит СМС с доступом, который генерируется автоматически в момент подписки с привязкой к его MSISDN



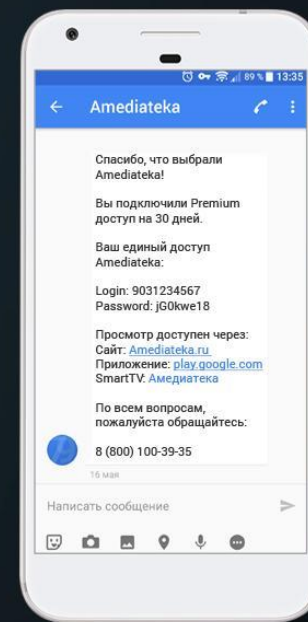
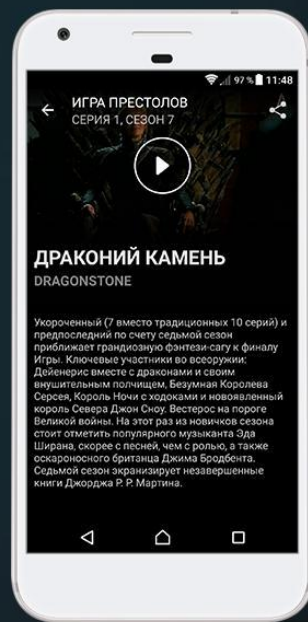
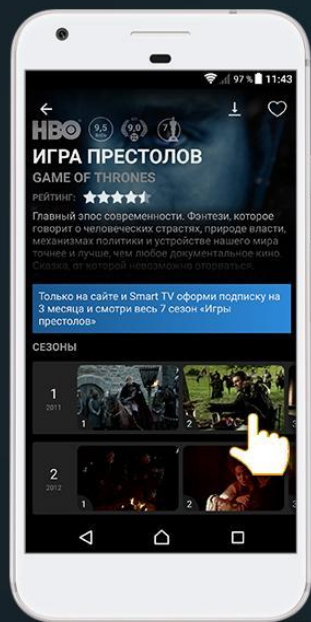
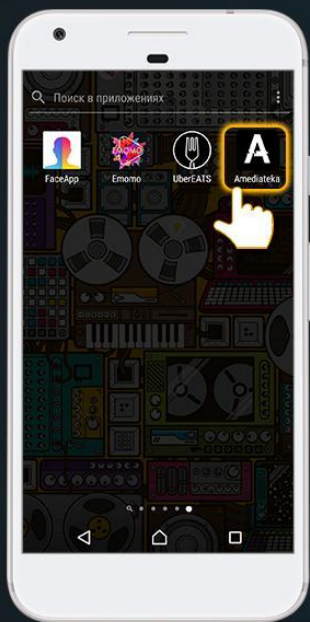
По данному доступу
пользоваться может
пользоваться
сервисом со всех
платформ



ТЕХНИЧЕСКАЯ СХЕМА ПО РАБОТЕ С ТРАФИКОМ, ПРИХОДЯЩИМ НА LANDING PAGE БИЛАЙН И ПОСЛЕ ПОКУПКИ УСЛУГИ, ПОПАДАЮЩЕГО НА СЕРВИС АМЕДИАТЕКА



Юзер-кейс по активации подписки через мобильное приложение Amediateka



По данному доступу
пользоваться может
пользоваться
сервисом со всех
платформ



1. На устройство пользователя попадает приложение Amediateka (дистрибутированное либо через предустановки, либо через рекламу)

2. Пользователь использует приложение, выбирает нужный фильм, или просто их просматривает

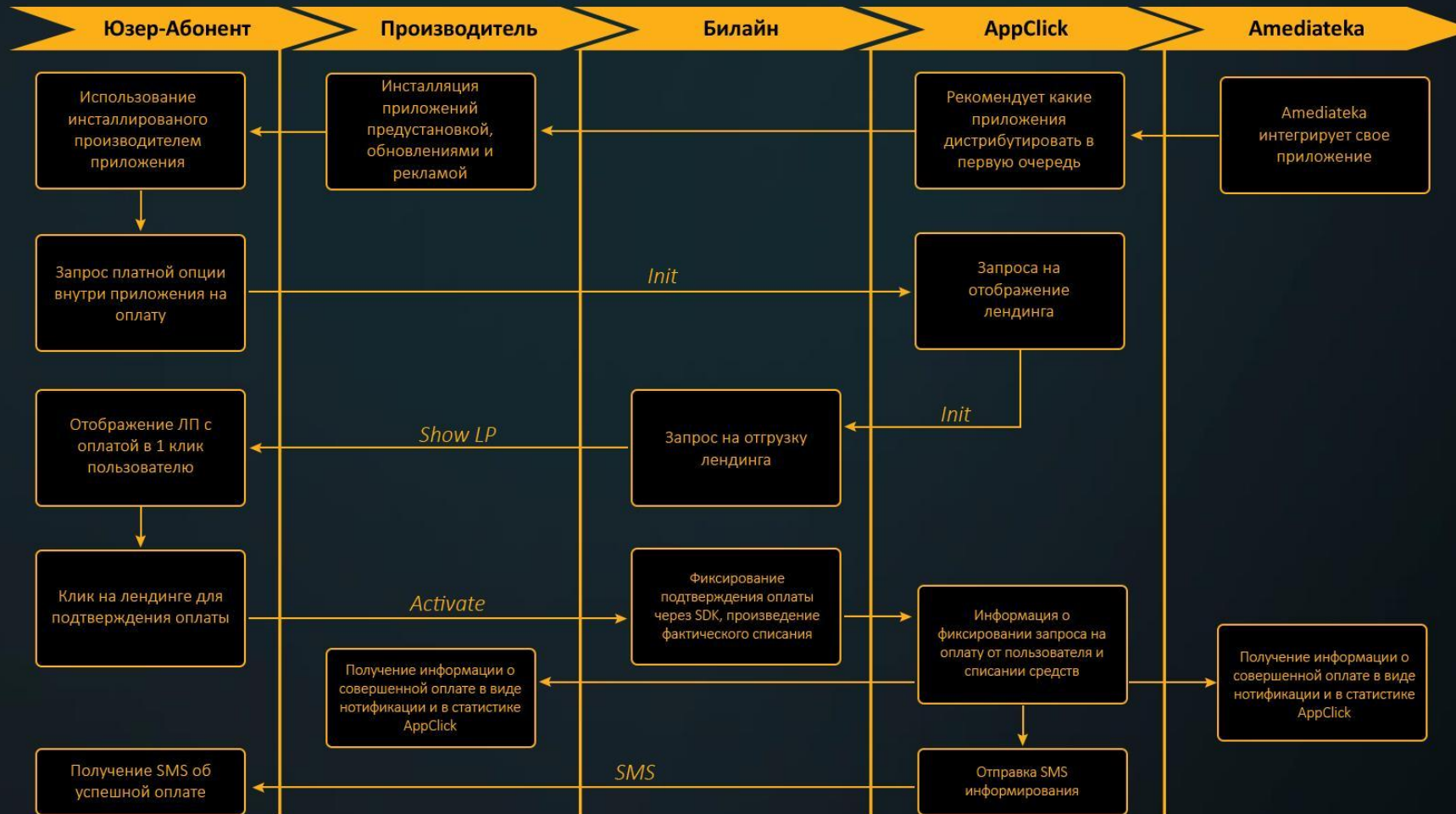
3. Пользователю через AppClick Landing Page предлагается подключить платную подписку с премиальным доступом ко всем видео*

4. Пользователь начинает пользоваться приложением с премиальными доступами, например начинает просматривать сериал "Игра Престолов" сразу после нажатия на кнопку

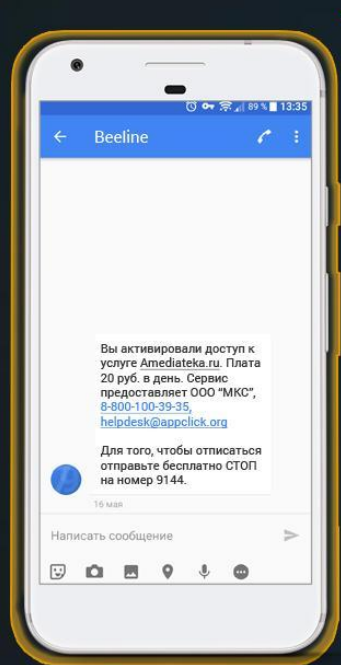
5. Пользователю приходит СМС информирующее о подключенной услуге и ее стоимости. А также логин и пароль для использования сервиса Амедiateка в других средах

* LP загружается через SDK AppClick внутри приложения Amediateka, он предварительно согласован с Амедiateкой и Операторами сотовой связи

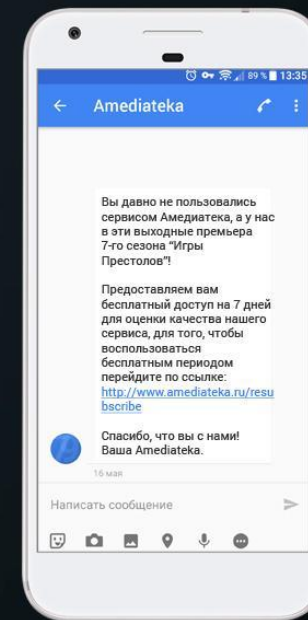
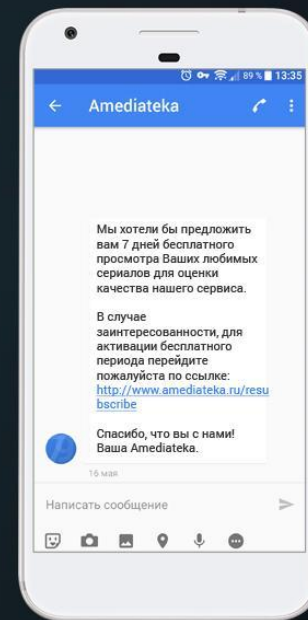
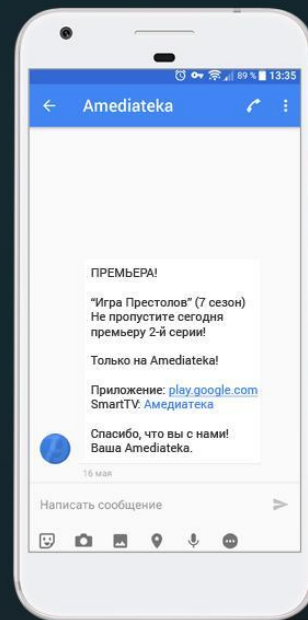
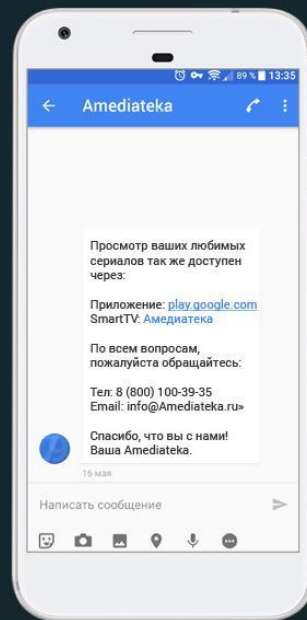
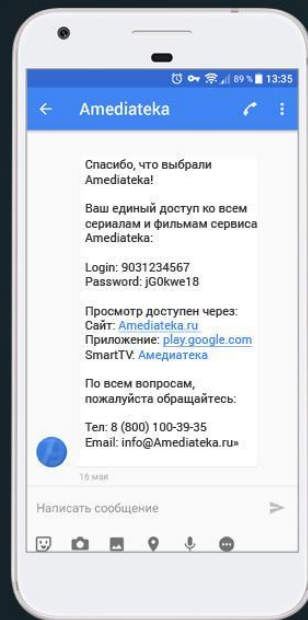
ВЕРХНЕ-УРОВНЕВАЯ ТЕХНИЧЕСКАЯ СХЕМА АКТИВАЦИИ ПОДПИСКИ ЧЕРЕЗ МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ANDROID AMEDIATEKA



СМС-ИНФОРМИРОВАНИЯ ПОДПИСАННЫХ АБОНЕНТОВ



*



1. При активации подписки пользователь получает информационное СМС

2. После активации подписки пользователь получает СМС с логином, паролем и краткими инструкциями

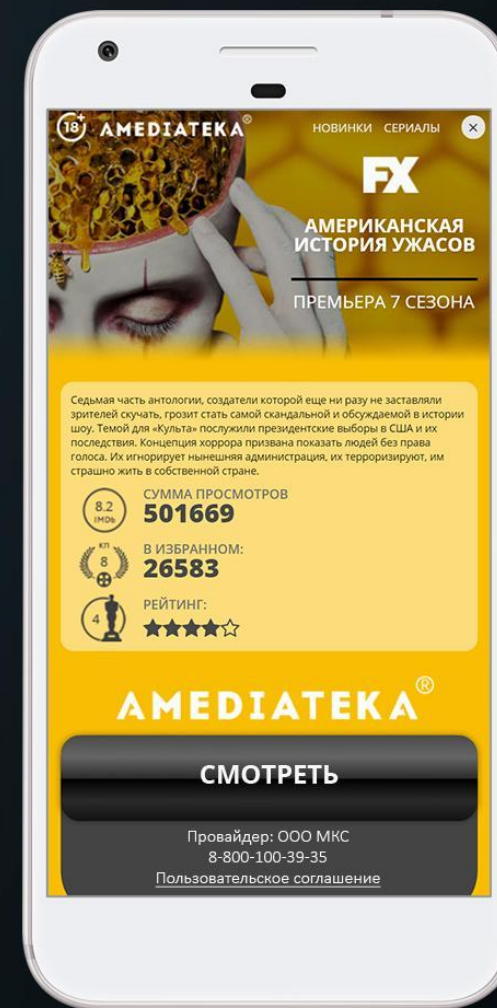
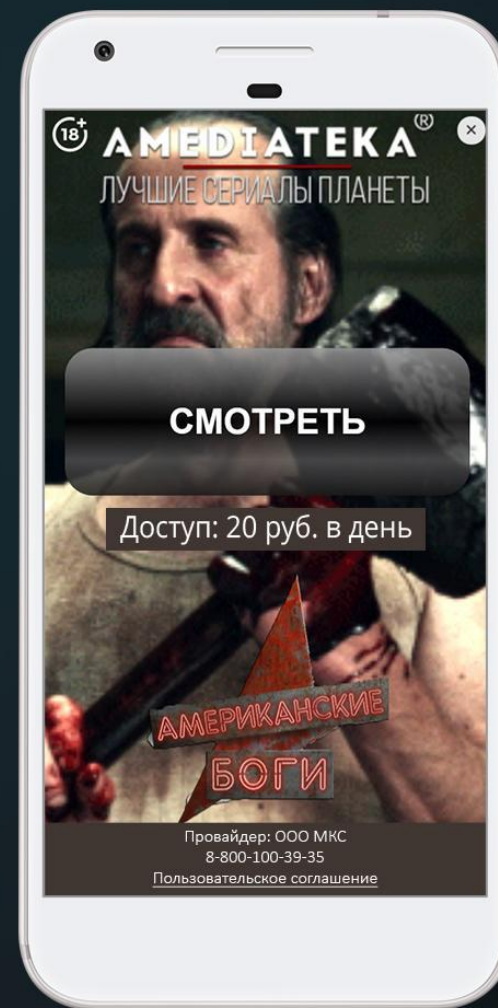
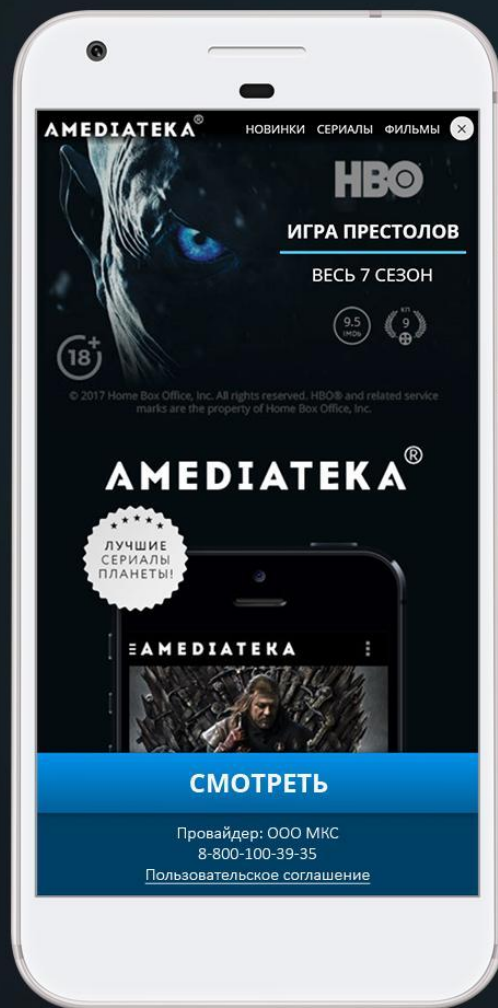
3. Пользователь получает СМС с напоминанием в случае если он не пользуется приложением

4. Пользователю в выходные отправляются напоминания о том, что вышли новые серии или сериалы

5. Отправляется пользователю в случае, когда он отписался сразу после подписки

6. Отправляется тем пользователям, кто отписался от сервиса

ПРИМЕРЫ ИСПОЛЪЗУЕМЫХ LANDING PAGE





AMEDIAТЕКА
ЛУЧШИЕ СЕРИАЛЫ ПЛАНЕТЫ

СПАСИБО ЗА ВАШЕ ВНИМАНИЕ!

&

