

MVNO для банковского сектора.

Директор по маркетингу и системным исследованиям
ООО «НТЦ ПРОТЕЙ»
Владимир Фрейнкман



Создание MVNO является одним из современных трендов на насыщенном телекоммуникационном рынке с высокой конкуренцией. При этом бизнес виртуального оператора может быть успешным только в случае, если будет найдена своя ниша и свои абоненты на рынке, поскольку бизнес дискаунтера, традиционный для Европы, в России невозможен в силу крайне низких цен у «традиционных» операторов мобильной связи.

Одним из немногих секторов, имеющих значительный потенциал для создания и развития MVNO, является банковский сектор. 99% успеха MVNO - готовая клиентская база, при этом банки уже имеют свой круг лояльных пользователей, которые готовы воспринимать и использовать новые услуги, предлагаемые банком. В данном случае MVNO может позиционироваться как дополнительный продукт для уже существующей клиентской базы успешного бренда массового рынка (как для сегмента B2C, так и для малого бизнеса, предоставляя мобильную связь, услуги виртуальной АТС и другие сервисы в дополнение к банковскому обслуживанию). Узкая направленность на выбранный сегмент гарантирует достаточный пул активных абонентов.

Для банка запуск MVNO представляет собой также и коммерческую ценность за счет того, что предоставляет возможность удержания существующих пользователей, а также привлечения новых клиентов дополнительными преимуществами и выгодами, такими как:

- Низкая цена телекоммуникационных услуг
- Полезный контент
- Конвергентные услуги

Банк может использовать MVNO для электронной коммерции и мобильной рекламы, поскольку виртуальный оператор банка в собственной сети может свободно регулировать контент и использовать рекламные функции по своему усмотрению. Банк может предложить интересные продукты мобильным абонентам за счет нескольких важных факторов:

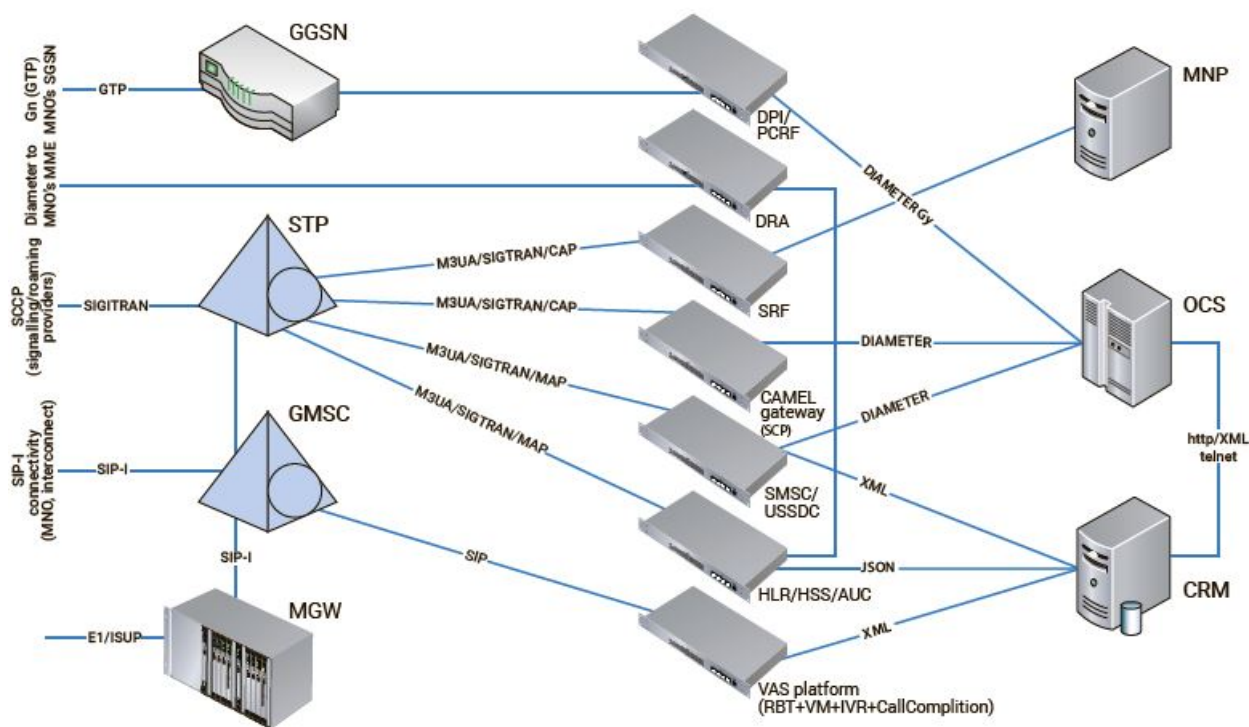
- Наличие каналов коммуникаций со своими пользователями
- Сформированная сеть сбыта
- Возможность интеграции услуг MVNO с программой лояльности основного бизнеса бренда
- Возможность интеграции с существующими продуктами банка

Примерами таких продуктов для массового рынка могут являться, например, мобильный бонус (минуты/пакеты/единицы за потраченные средства с банковской карты), мобильный кредит (возможность продолжить разговор при нулевом балансе, мобильный перевод (перевод с мобильного счета на банковскую карту и обратно), субсидирование покупки (скидки на покупку мобильных устройств от потраченных/подключенных минут/пакетов).



Важнейшим преимуществом для банка при привлечении абонентов в сеть собственного MVNO является возможность получать информацию о потребляемом трафике передачи данных и ресурсах, которыми пользуется абонент, для формирования на основе этой информации целевых рекламных предложений для данного абонента

Наиболее гибкой моделью построения виртуального оператора является модель Full MVNO, при которой оператор имеет полноценное ядро сети и максимальную гибкость при реализации сервисов, управлении собственными платформами, анализе потребляемых абонентами услуг. Такая модель позволяет предоставлять услуги под своим брендом, обеспечивает возможность работы с несколькими хост-операторами для обеспечения наиболее качественного качества услуг в конкретном регионе или на определенной территории, позволяет предоставлять абонентам услуги, в том числе, отсутствующие у базового оператора.



Модель построения MVNO может быть различной – это может быть построение собственного оператора, или аренда ресурса в виде услуги “MVNO-as-a-service”. Второй подход представляется целесообразным, если банк не ставит перед собой задачи создания собственной службы эксплуатации и приобретения технической компетенции в данной области. При таком сценарии развитием и эксплуатацией комплекса платформ занимается отдельная компания, имеющая соответствующих специалистов, компания концентрирует все компетенции и задачи по взаимодействию с поставщиками, и предоставляет сервис Full MVNO конечному Заказчику (банку или банкам).

С точки зрения потенциальных поставщиков комплексных решений для построения Full MVNO одной из ключевых и перспективных компаний на рынке является ИТЦ ПРОТЕЙ, которая аккумулировала знания и экспертизу в предметной области. В компании работают специалисты в области телекоммуникаций с большим опытом работы и многолетней экспертизой, в активе - 4 коммерчески эксплуатируемых Full MVNO в РФ, успешные проекты с MVNO в 4-х странах зарубежья. Все предлагаемые решения опробованы практическими внедрениями. Всего в портфеле компании - более 40 систем и решений для операторов мобильной связи стандартов GSM/UMTS и LTE. Решения успешно внедряются в различных странах (более 27 на сегодня), совместимость с оборудованием ведущих мировых вендоров, есть большой опыт внедрения в крупных операторах РФ.