

# Актуальные бизнес-модели на базе Wi-Fi Offload

## Topical business model based on the Wi-Fi Offload

**Владимир Фрейнкман**, Директор по маркетингу и системным исследованиям ООО "НТЦ ПРОТЕЙ"

**Vladimir Freinkman**, Director of Marketing and Systems Research Ltd. "PROTEI"

**Наталья Бродач**, Менеджер по маркетингу ООО "НТЦ ПРОТЕЙ"

**Natalia Brodach**, Marketing Manager Ltd. "PROTEI"

**Б**людо под названием Wi-Fi Offload в меню российских сотовых операторов относительно новое, но уже очень обсуждаемое. И неудивительно: стоимость передачи 1 Гбайт для абонента все время уменьшается из-за конкуренции на рынке, а лицензионные отчисления за используемые частоты увеличиваются пропорционально занимаемой полосе (а зачастую и самих частот не хватает). В такой ситуации оператору необходимы свежие решения, которые могут помочь ликвидировать получившиеся "ножницы".

Ингредиенты новой технологии таковы, что позволяют использовать привычный всем Wi-Fi в качестве технологии радиодоступа для предоставления услуг передачи данных абонентам мобильной связи.

Интересен пример французского оператора FREE, владеющего самым внушительным количеством точек доступа к Wi-Fi во Франции. Большинство из них находятся... в домах самих французов. Дело в том, что FREE предлагает своим абонентам установить "волшебное устройство", позволяющее получить доступ в Интернет (ADSL, Wi-Fi), возможность совершать звонки на стационарные телефоны, подписываться на телевизионные каналы, игры, получать доступ к Seedbox для обмена торрент-файлами и множество других интересных функций. Помимо всего этого, данное устройство является и публичной точкой доступа Wi-Fi для других абонентов. FREE использует механизм авторизации EAP-SIM, для того чтобы с помощью технологии Offload разгрузить свою крайне ограниченную по ресурсам мобильную сеть. Более того, все абоненты за пределами сети FREE находятся в "роуминге" другого французского оператора – Orange. Активное использование Offload позволяет сократить вынужденную аренду чужих сетевых ресурсов.

## Wi-Fi-роуминг

Большинство европейских игроков уже используют Offload для разгрузки собственной сети, но не останавливаются на этом, а используют технологию для обеспечения Wi-Fi-роуминга. Так, например, в таком союзе уже состоят China Mobile, японский Docomo и КТ Южной Кореи.

## Бизнес-модели

Технология Wi-Fi Offload является интересной не только для решения задач операторов связи. За рубежом можно найти множество основанных на ней интересных бизнес-моделей. Рассмотрим пример американского Boingo Wireless, владеющего множеством точек доступа к Wi-Fi по всему миру в тех местах, где эта услуга является самой востребованной (в аэропортах, военных базах, стадионах, университетах и т.д.). Boingo получает доход от целого спектра сервисов, продавая доступ к своей сети как оптом (операторам связи и бизнес-партнерам), так и в розницу. Конечный пользователь может получить доступ к Wi-Fi Boingo через приложение для телефона и ПК по всему миру или в отдельном регионе, оформив подписку на месяц или получив пароль для одноразового доступа. Недавний союз со Skype позволил компании предоставлять еще одну интересную услугу: новое приложение находит доступную сеть Boingo и с помощью всплывающего окна информирует пользователя о цене минуты использования данной сети при оплате со счета Skype. В этом случае доступ ко всем интернет-ресурсам осуществляется по очень простой и удобной для пользователя схеме с поминутной оплатой.

## Российские реалии

Переходя от обзора обстановки за рубежом к российской специфике, хочется отметить, что российским компаниям предстоит решить задачи, не менее нетривиальные, чем их зарубежным коллегам. Как же сделать так, чтобы блюдо не просто вошло в меню,

но и стало приносить ощутимый доход от своей продажи? Основной вопрос в условиях тотального наличия бесплатного Wi-Fi – это монетизация услуги. В этом оператору может помочь грамотная политика дифференциации сервиса. Абоненту можно предложить два вида услуг: базовый и премиальный вариант. При этом базовый вариант на бесплатной основе может иметь ограничения по ресурсам (например, доступны будут только сайты госуслуг или образовательные сайты) и/или по используемым сервисам (например, только http) и/или по скорости доступа. Есть и так называемая спонсорская модель, которая может рассматриваться как альтернатива платным хот-спотам в местах с большим количеством пользователей (рестораны, торговые центры): перед получением доступа абонент обязан просмотреть рекламный ролик, предоставленный рекламодателем (кстати, именно такая модель приносит значительный доход компании Boingo, упоминавшейся ранее).

В заключение остается добавить, что благодаря технологии Wi-Fi Offloading рынок систем управления сетями широкополосного доступа сейчас переживает определенный ренессанс, игроков на нем много, как иностранных, так и отечественных. Среди них можно отметить НТЦ ПРОТЕЙ, чья платформа PROTEI WIX обеспечивает предоставление всего комплекса услуг, связанных с авторизацией и тарификацией трафика абонентов в сетях широкополосного доступа (Wi-Fi, LTE, xDSL, FTTx). Платформа поддерживает различные алгоритмы авторизации, включая обсуждавшиеся EAP-SIM/EAP-AKA, возможность автономной тарификации или тарификации средствами биллинговой системы оператора, возможность интеграции с внешними узлами DPI/PCRF. ■

Адрес и телефоны ПРОТЕЙ НТЦ  
см. на стр. 112

ТСС **НЬЮСМЕЙКЕРЫ**