

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"

Блюдо 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**