



## Дополнительная информация к пресс-релизу о новогодних предложениях МТС

### Эффективность новогодних предложений МТС

Накануне Нового 2010 года МТС делает своим абонентам сразу несколько выгодных новогодних предложений: возможность обзавестись «красивым» номером с сочетанием цифр «2010», принять участие в акции «Двойные бонусы», получить специальные подарки в салонах Givenchy и L'Occitane, скидки в магазинах Chevignon и Timberland, а также подключиться к акции «Для двоих» и «50 бесплатных MMS-сообщений в подарок».

Основные цели новогодних предложений МТС – стимулировать потребление абонентами услуг связи, увеличить количество подключений в новогодний период, а также укрепить имидж МТС как оператора, предлагающего наиболее выгодные и качественные услуги на рынке сотовой связи.

В предыдущем сезоне в качестве новогоднего предложения МТС запустил тариф «Новогодний». Мы расцениваем результаты этой акции как весьма успешные: в результате прошлогодней кампании к тарифу «Новогодний» подключились несколько миллионов новых абонентов.

### Об акции «Новогодний номер»

С 10 декабря 2009г по 31 января 2010г МТС бесплатно предоставляет абонентам, подключившимся на VIP-тарифы, «красивый» символичный номер телефона из серии «Новогодний номер» с сочетанием цифр «2010». «Новогодний номер» от МТС - один из показателей статусности и имиджа абонента. Абоненты массовых тарифов - «Много звонков», «Супер Ноль», «Длинные разговоры», «RED Energy», MAXI Plus, MAXI Super - также могут выбрать «красивый» номер с сочетанием цифр «2010». Для них стоимость «красивого» номера составит 1000 руб. (федеральный) или 3400 руб. (городской).

- «Красивые» номера - легкие для запоминания телефонные номера, содержащие повторяющиеся цифры, например, 8-910-202-20-10

### Об акции «Двойные бонусы»

В рамках акции «Двойные бонусы» с 1 декабря 2009г по 31 января 2010г бонусные баллы, полученные абонентами в рамках программы «МТС Бонус», удваиваются.

- Программа «МТС Бонус» предназначена для новых и действующих абонентов любых тарифов МТС. Участники программы получают вознаграждения за пользование услугами связи в рамках программы.

В ноябре этого года к программе «МТС Бонус» присоединился очередной партнер - ЗАО КБ «Ситибанк». В планах МТС – продолжать расширять круг партнеров программы за счет ведущих банков, ресторанных и торговых сетей, компаний-авиаперевозчиков, периодических изданий. МТС планирует сделать «МТС Бонус» крупнейшей по числу партнеров операторской бонусной программой и довести количество партнеров не менее чем до десяти.

За 7 месяцев с начала работы программы «МТС Бонус» в апреле 2009 года число подключившихся к ней абонентов в России приблизилось к 5 млн. По нашим оценкам, до конца года число пользователей «МТС Бонус» достигнет 6 млн.

Выгодное отличие программы «МТС Бонус» от бонусных программ других операторов «большой тройки» (например, «Мегафон-Бонус», «Платеж плюс» от «Билайн») со схожими механизмами расчета заключается в том, что абоненты МТС могут получать бонусы не только за оплату услуг связи, но и за активное участие в программе. Например, МТС начисляет своим абонентам бонусы за привлечение других участников в программу.

### Бонусные программы для абонентов МТС

Сегодня для абонентов МТС доступны более 40 бонусных программ, скидок и акций. Ниже приведено описание некоторых из них:

#### 1. Прогрессивный годовой контракт

- Для тарифов с абонентской платой

Абоненты тарифных планов МТС с неограниченным количеством местных и мобильных вызовов в первый год имеют возможность получить скидку 15% на абонентскую плату, через

год скидка может увеличиться до 17%, ещё через год — до 20%, а после пяти лет участия в программе «Прогрессивный годовой контракт» скидка составит 25%.

- Для тарифов без абонентской платы

Абоненты тарифных планов МТС без абонентской платы, а также тарифных планов Махи Active, Практичный, Любимый (фед.) могут получить скидку следующим образом: подключить скидку 15% на исходящие вызовы абонентам МТС «домашнего» региона, которая будет действовать в течение года. Через полгода абоненты могут подключить дополнительную скидку 15% на исходящие вызовы по направлению МТС России. Условием получения скидки является обязательство непрерывного дальнейшего обслуживания в МТС в течение года на одном из тарифных планов, участвующих в кампании.

## **2. RED Music – превращай слова в музыку**

В акции могут принять участие только абоненты тарифного плана «RED New». При подключенной услуге «RED Music» участник акции за каждые 60 минут исходящих вызовов при нахождении в «домашнем» регионе абонентам МТС «домашнего» региона получает возможность скачать бонус – хит в выбранном формате (mp3/реалтон/видео) из специального бонусного каталога. Уникальная ссылка на каталог направляется абоненту посредством SMS.

## **3. Бонусная программа по услуге МТС-Инфо**

При скачивании мелодий, картинок, игр через сервис МТС-Инфо в меню своего телефона абоненты получают за это бонусные баллы. В зависимости от стоимости запрашиваемых услуг абонентам начисляется определенное количество баллов, которые они затем могут обменять на подарки на wap-портале <http://wap.mts-i.ru/>. Подарки, которые могут получить абоненты:

- семидневная подписка на сервисы «Погода», «Гороскоп» или «Курс валют»
- полифонические и MP3-мелодии
- JAVA-игры и цветные картинки

Подробнее обо всех бонусах и скидках МТС можно узнать в разделе «Скидки и бонусы» на <http://www.mts.ru/discount/>

### **Об акции «Для двоих»**

С 1 декабря 2009г. при покупке двух комплектов тарифа «Длинные разговоры», «Супер Ноль», «Red Energy» или «Много звонков» со специальными стикерами акции «Для двоих» абоненты получают возможность звонить друг другу по цене 3 копейки за минуту. Акция «Для двоих» действует только для новых абонентов, номера попарно объединяются в закрытые группы пользователей, на звонки внутри которой распространяется льготная тарификация. Количество участников группы – два абонента МТС одного региона и одного тарифного плана. В этих комплектах на номерах уже подключена услуга «Самые любимые». Дополнительно каждый из абонентов сдвоенных тарифных планов может подключить еще по три «любимых» номера, звонки на эти номера также будут тарифицироваться по 3 копейки за минуту.

Наряду с МТС, другие операторы «большой тройки» также предоставляют своим абонентам скидки на звонки на «любимые» номера. Число «любимых» номеров варьируется от одного до пяти у «Билайна» и от одного до десяти у «Мегафона» в зависимости от тарифного плана или региона. В зависимости от региона, тарифа и количества «любимых» номеров у этих операторов меняется и стоимость исходящего вызова.

- В рамках акции «Для двоих» и услуги «Самые любимые» МТС предлагает самую низкую среди операторов «большой тройки» стоимость звонка на «любимый» номер – 3 копейки за минуту. Абоненту «Мегафона» звонки на «любимые номера» обойдутся в 1,20 руб/мин, а абоненту «Билайн» такие звонки будут стоить от 1,49 до 2,98 руб/мин.

Услугой «Любимые номера», дающей 50-процентную скидку на звонки на «любимые» номера от стоимости вызова по базовому тарифному плану, сегодня пользуются 8% абонентов МТС, обслуживающихся на массовых тарифных планах. С ноября 2009 года МТС значительно расширил список тарифов, на которых можно подключить услугу «Любимые номера». В настоящее время она доступна на большинстве тарифов МТС, то есть для ~ 80% абонентов массового сегмента.

### **Об акции «50 бесплатных MMS в подарок»**

До 17 января 2010 года все абоненты МТС могут подключить пакет «50 бесплатных MMS» - услугу, включающую в себя возможность отправки 50 MMS без абонентской платы и платы за отправку MMS.

Другие операторы «большой тройки» не предлагают своим абонентам столь объемные пакеты бесплатных MMS. Например, «Мегафон» при подключении к любому тарифу в Московском

регионе в рамках программы «Плюс на старте» предоставляет бесплатно пакет услуг, включающий, в частности, 5 MMS-сообщений.

У МТС есть и другие инновационные сервисы, связанные с отправкой MMS-сообщений. В сентябре 2009 года МТС представила сервис «SMS/MMS с компьютера» для простой и быстрой отправки текста и мультимедиа-файлов с настольного ПК или ноутбука на мобильные телефоны абонентов российских сотовых операторов. В рамках этого сервиса стоимость отправки MMS составляет 3,5 руб. за сообщение.

По данным последнего открытого отчета исследовательского агентства AC&M-Consulting, во 2-м квартале 2009 г МТС лидировала по доходам от передачи сообщений (SMS и MMS) с долей рынка 31%. Доля "Вымпелкома" составила 29%, доля "Мегафона" – 24%, совокупная доля других операторов – 16%. Российские сотовые операторы заработали во 2-м квартале на дополнительных услугах \$840,2 млн, сообщает AC&M-Consulting.