

Strategy, Marketing and Content for Mobile Value Added Services – Russia

Improve ARPU And Retention For Individuals And Enterprise Customers

27-30 March 2006, Royal Meridien National Hotel, Moscow

Дополнительные услуги СОТОВОЙ СВЯЗИ – РОССИЯ

Стратегии, Маркетинг, Контент

27-30 марта 2006, Le Royal Meridien National Hotel, Moscow

Speakers
From 13
Operators
Worldwide!

Learn From Operators In
Emerging And Developed Markets

Maximise Your VAS Revenues

Marketing Innovative VAS To
Retain Target Customer
Segments

Mobile Business Services For
Increased Retention And
Revenues

Successfully Managing Your
Service And Content Partnerships

Pre-Conference Workshop
Monday 27 March 2006

Ensuring Success With Your MMS Services

Including special **Vodafone**
operator viewpoint

Thursday 30 March – Special Focus Day

Developing And Marketing MVNO Services In Russia And The CIS

In Association With

Media Partners



c.news



Cellular News



Мобильный
Контент

To Register

Call: +44 (0) 20 7915 5055

Fax: +44 (0) 20 7915 5056

Email: registration@iir-conferences.com

Web: www.iir-conferences.com/mobilevas

Mobile Value Added Services – Russia Дополнительные услуги сотовой связи – Россия

Produced &
Researched by



About IIR

IIR is the world's largest conference company and has been the leader in the provision of business information for over 20 years. IIR produces over 3000 events each year from a network of offices in 26 countries.

IIR Telecoms & Technology London is established as the leading provider of highly focused strategic telecommunication conferences. Designed to serve the needs of both operators and manufacturers, our conferences are international in scope and yet highly focused on the issues facing the industry.

О компании IIR

IIR – это крупнейшая в мире компания – разработчик и учредитель профессиональных конференций и ведущий провайдер бизнес-информации в течение последних 20 лет. IIR ежегодно разрабатывает и учреждает более 3000 мероприятий посредством разветвленной сети представительств в 26 странах мира.

Подразделение IIR Telecoms & Technology London учреждено как разработчик и учредитель специализированных телекоммуникационных конференций, имеющих стратегическую направленность. Наши конференции разрабатываются для операторов связи и производителей, являются международными и концентрируются на самых актуальных задачах отрасли.

Promotional opportunities

For details of sponsorship and exhibition opportunities at this event please contact

Graham Wood:
+44 (0)20 7915 5170
gwood@iir-conferences.com

Рекламные возможности

Для получения дополнительной информации о спонсорских пакетах и возможности участия в выставке в рамках этого события, пожалуйста, свяжитесь с

Graham Wood:
+44 (0)20 7915 5170
gwood@iir-conferences.com

In Association With



Profi-T-Centre has been the Strategic Partner of IIR in Russia & CIS since 2000. Profi-T works in association with IIR to produce events for delegates from Russia and the CIS and provides organisational and administrative help to the delegates of the events.
<http://www.ptcentre.ru/conferences.shtml>

Media Partners



The Russian-Language version of the world leading industry periodical **Mobile Telecommunications magazine (MT)**. The publication is a professional information source intended for Russian-Language readers well-informed about all the key professional topics and covers all the main industry problems existing both in Russia and worldwide. In 2003 10 issues of MCI/RE should appear, with a total number of copies of 5000. MT is published in Russia by the local publishing company Profi-Press. E-mail: info@mobilecomm.ru <http://www.mobilecomm.ru>



MForum.ru - все о сотовой связи. Каталог и сравнение сотовых телефонов, листинг цен и "где купить". Возможность подобрать логотипы, мелодии и игрушки для почти любого телефона, ознакомиться с тестами новинок. Всегда самые свежие и самые полные новости сотовой связи и мобильного контента. Есть автозагрузка по WAP.

MForum – Information Internet Portal "Mobile Forum" (www.mforum.ru) is the recognized leader in supplying on-line business information to cellular professionals in Russia and other Russian speaking countries (Ukraine, Belarus, ex-USSR). Daily audience of 9000 visitors comprises top managers, specialists, and other decision makers. MForum.ru is also a popular site for advanced cellular users who look for information and support on various mobile terminals. The site presents comprehensive mobile phone catalogue with pricing and where-to-buy information, new model reviews, and test drives. Mobile entertainment section includes Java and SMS games, ringtones, cards, and various discussion forums.



Новые технологии изменяют привычный деловой мир буквально на глазах. **«CONNECT!»** – это самая актуальная информация об использовании новых инфокоммуникационных технологий для повышения эффективности бизнеса. В бизнесе нет мелочей.

Важно все!
Информационное наполнение журнала: обзор современных информационных и телекоммуникационных технологий для бизнеса, практические рецепты, консультации экспертов различных отраслей рынка, советы специалистов о том, как вести бизнес в новых экономических условиях. Опросы пользователей, тематические странички, круглые столы и дискуссии, рейтинги, каталог новых продуктов и решений ИТ-рынка. Аудитория: Журнал для руководителей, СТО, технических менеджеров, специалистов по информационным и телекоммуникационным технологиям, корпоративных пользователей.
• Объем : 140-160 полос • Тираж: 37 тыс. экземпляров • Красочность: 4+4
• Распространение: по подписке • Электронная версия: <http://www.connect.ru>

New technologies are virtually changing the traditional business world before our eyes. **“CONNECT!”** is the most up-to-date information about using the newest information and communication technologies to enhance the business efficiency. You wouldn't find trinkets in business.

Everything is important!
Information activity of the edition: review of the modern information and telecommunication technologies for business, practical tips, recommendations of experts in various market branches, professional advice on how to run a business under the new economic conditions. User polls, subject pages, round table sessions and discussions, ratings, catalogue of new products and ITT market solutions. Destination: for managers, CIO, technical managers, specialists in information and telecommunication technologies, corporate users.
• Size: 140-160 type pages • Edition: 37,000 pcs • Coloring: 4+4
• Distribution: by subscription • Internet version: <http://www.connect.ru>



Sotaweek.ru watches communication market of Russia and the whole world. It provides latest news, articles, announces coming events. Its phones directory is the largest in Russian internet (over 1500 items). The agency analyses the communication market, prepares reports for cellular operators of Russia, explores the cellular coverage quality, and polls the public opinion.



Sotovik («the cell news») is the best known and most trusted media brand serving the information needs of the Russian telecoms industry. With its 50 000 readers Sotovik holds top positions in nations trade media rates. Sotovik provides a broad range of independent, comprehensive and unique online information on mobile communications.



«ИКС» («ИнформКурьер-Связь») - первый (с 1992 г.) в России и странах СНГ деловой журнал отрасли связи и ИТ. Концепция журнала – Информация. Комментарии. Стратегии. Задачи журнала: показывать информационную картину развития телекоммуникаций + анализ технологических, экономических и бизнес-аспектов + стратегии движения вперед.

Читатели «ИКС» – это руководители компаний: поставщиков (Vendors), системных интеграторов (Integrators), операторов связи (Providers), регулирующих органов, отраслевых союзов и ассоциаций. Поэтому наша аудитория - V.I.P. – (Vendors, Integrators, Providers). miks@miks.ru, www.miks.ru.

IKS-magazine (InformCourier-Svyaz) is the first (since 1992) business magazine for telecom & IT in Russia and CIS, an efficient source of information for top managers - telecom operators, both traditional and alternative service-providers, corporate networks, regulating bodies. IKS' concept: – Information and Knowledge Source: All about telecommunication business in Russia. Covering: economic, legal, political and management issues in ICT industry + technology analyses and business aspects + strategies and tendencies of the industry development. Our target audience is top-management of ICT-industry: Vendors, Integrators, Providers (V.I.P.). miks@miks.ru, <http://www.miks.ru>



CNEWS Address: 117393 Moscow, 78 Profsoyuznaya St, RBC, CNews.ru Tel +7 095 363-1157
Fax +7 095 363-1111 news@cnews.ru
www.cnews.ru The daily Internet magazine CNews.ru is the largest Russian on-line periodical devoted to hi-tech. News from CNews.ru is up-to-date information on the IT market, telecommunication, the latest products, new hardware and software. The site is based on the portal principle: analytical articles, market survey results, and Internet poll results are published.

Адрес 117393 Москва, Профсоюзная ул., 78, РБК, **CNews.ru** Тел. +7 095 363-1157 news@cnews.ru www.cnews.ru CNews.ru - ведущее онлайн ИТ-издание в России, ежедневно публикующее более 100 новостей о российском и международном ИТ-бизнесе. CNews - это последняя информация о слияниях, разделениях, поглощениях, инвестициях, законодательстве. Все о последних разработках в области высоких технологий, новинках в мире компьютеров, тесты, обзоры, каталоги устройств. С 2004 года начал выходить журнал CNews



Еженедельник Информационного Агентства Связи (ЗАО «ИнформКурьер-Связь») выходит в электронном и бумажном виде. Это – структурированные новости от всех участников рынка телекоммуникаций России и зарубежных стран, различная аналитическая и справочная информация по рынку ИКТ. Приводится реакция СМИ на события за неделю. Цель издания – стать «коммутатором» отраслевой информации.
www.operato.ru



Modern Telecommunications LLC
www.modetel.ru is a member of the Russian Association of GSM operators. The products and services include:

- Analytical reports on Russian & international cellular market
- Informational-analytical database "The Russian cellular networks operators"
- Complex analytical consulting
- Licensing business support
- "Turn key" network projects
- Competitors' analysis
- Investment rating

<http://www.modetel.ru>



"Mobile Content" is an information portal dedicated to value added services (VAS) in Russia.

Updated twice a day "Mobile Content" features market updates, analytics, new java games and applications and a multiplicity of functions available on modern cell phones.

Журнал "Мобильный Контент" – самые свежие новости из мира мобильного контента (VAS), аналитика, тенденции, акции, обзоры новых игр и сервисов, каталог компаний-участников рынка.

Mobile Value Added Services – Russia

Дополнительные услуги сотовой связи – Россия

Right now, operators in Russia and the CIS are facing fresh challenges: as customer acquisition becomes less important, **how do you keep your valuable customers? How can you build up your revenues?** Mobile Value Added Services – Russia is here to help you, bringing **expert speakers from emerging and developed markets** to share their experience tackling the challenges you face.

This is an excellent opportunity to **hear new ideas, build new contacts and benchmark your activities** against operators from across Europe, the Middle East and Asia.

In addition to this, we have a **special focus day** examining how MVNOs can combine their prices and VAS portfolio to build up a successful business. Whether you are an MNO, MVNO or fixed operator, this is a great opportunity to **see how MVNOs can succeed in the Russian telecoms environment.**

В настоящее время операторам России и СНГ приходится сталкиваться с новыми трудностями: **Как сохранить наиболее ценных клиентов? Как обеспечить необходимый уровень доходности?**

«Дополнительные услуги сотовой связи – Россия» предлагает Вам возможность услышать ведущих экспертных представителей развитого рынка, которые готовы поделиться с Вами их опытом преодоления трудностей, актуальных для Вас сейчас.

Это отличная возможность **услышать свежие идеи, найти новые контакты и оценить деятельность Вашей компании** относительно других операторов из Европы, Среднего Востока и Азии.

Кроме того, мы также включили в программу дополнительный **день, сфокусированный на MVNO**. Как виртуальные операторы могут объединить цены MVNO и возможности VAS для построения успешного бизнеса. Если Ваша компания - MNO, MVNO или оператор фиксированной связи, у Вас есть замечательная **возможность узнать о последних тенденциях MVNO на российском рынке телекоммуникаций.**

Hear Expert Speakers From

- E-Plus
- Fastlink
- mobilkom austria
- Mobiltel
- MTS
- O2 Asia
- T-Mobile Austria
- T-Mobile Germany
- Turkcell
- Virgin Mobile
- Vodafone
- Voxtel

НЕ ПРОПУСТИТЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ :

- E-Plus
- Fastlink
- mobilkom austria
- Mobiltel
- MTS
- O2 Asia
- T-Mobile Austria
- T-Mobile Germany
- Turkcell
- Virgin Mobile
- Vodafone
- Voxtel

Who Will Attend?

Our events are great opportunities to network with mobile operators from the CIS and beyond. Our events this year have included delegates from:

- Astelit • Azercell • BITE • Bitel
- Coscom Uzbek • Comstar
- Enisey Telecom • Geocell • K-Mobile • Kyivstar • Latvian Mobile Telephone
- Magticom • MegaFon • Mobicom-Novosibirsk • Mobilfon • Mobiltel • MTS • Omnitel
- Sakhalin Telecom Mobile • Sonic Duo • Tele2 • UMC • Uralskiy GSM • Voxtel •

УЧАСТНИКИ:

Наши события предоставляют Вам великолепные возможности общения с операторами сотовой связи. Наши прошедшие конференции посетили представители следующих компаний:

- Astelit • Azercell • BITE • Bitel
- Coscom Uzbek • Comstar
- Enisey Telecom • Geocell • K-Mobile • Kyivstar • Latvian Mobile Telephone
- Magticom • MegaFon • Mobicom-Novosibirsk • Mobilfon • Mobiltel • MTS • Omnitel
- Sakhalin Telecom Mobile • Sonic Duo • Tele2 • UMC • Uralskiy GSM • Voxtel •

**Pre-Conference
Workshop –
Monday 27 March 2006**

Ensuring Success With Your MMS Services

Registration begins at 09.00 ready for an 09.30 start. The day will continue until 16.40 with appropriate breaks for refreshments.

09.30 – 12.30

Providing Premium P2P And Application-To-Peer (A2P) MMS Services For Business And Individual Customers

MMS opens up a wealth of potential services for telecoms operators. It has been used as a revenue-generating tool both as an advanced peer-to-peer messaging service and as a medium for premium content downloads. However, there are significant issues to be addressed:

- What strategy is most suited for your market: P2P, A2P or both?
- Examining the market size and revenue opportunity for different P2P and A2P services
- Modelling the cost and profitability of different MMS pricing and service strategies
- Examining service and quality requirements for businesses and consumers
- Tackling problems of media content rights; what new issues are raised by MMS services?
- Evaluating the benefits of bundling MMS with other services in your content portal

12.30 – 13.40 Lunch

13.40 – 14.20

Operator Perspective: Fine-Tuning The MMS Environment To Deliver High-Quality MMS To The End User

- Analysing the value of transcoding
- Maximising the "Delivery-to-Phone" rate by means of
 - Device detection to identify customers' handset models
 - Automatic Device Configuration
 - Avoiding MMS delivery to legacy phones
- Measuring the service quality

Bernd Mielke

Roadmap Coordinator MMS
Global Service Platforms Development
Vodafone

14.20 - 16.40

Analysing The Impact Of MMS Content Services On Your Service Portfolio And Content Provider Relationships

- How do MMS content services differ from WAP services and how does this affect your content acquisition strategy?
- Integrating MMS content services into your overall content service portfolio
- To what extent is MMS content likely to cannibalise other revenue streams?
- Exploring different business models enabled by MMS downloads and how these can impact your brand and your revenues
- Managing your ongoing relationship with content providers

For further details of the day's agenda and presenters, please see our website at www.iir-conferences.com/mobilevas.

Conference Day One – Tuesday 28 March 2006

09.00 Registration and refreshments

09.30 Introductory remarks from the Chair

09.40 Keynote Speech: Understanding The Market For VAS In Urban Areas And The Regions – What Can VAS Realistically Achieve For Your Company?

- Examining the contrast between major urban areas and rural areas in terms of
 - Customer disposable income
 - Telecoms usage
 - Telecoms coverage, network quality and capabilities
- Understanding the different lifestyle requirements of different regions and tailoring VAS to suit each customer
 - Making VAS which are necessary to the user
- Analysing how well you can adopt different VAS strategies in different areas: customer acquisition, ARPU growth and customer retention
 - What ROI can you expect, if any, from these different strategies in different areas?

Senior Russian operator speaker – for details see www.iir-conferences.com/mobilevas

10.20 Market Comparison: Providing An Overview Of VAS Customers And Strategies In Other Developing Markets

- Outlining the market status and competitive environment
- Identifying key drivers and inhibitors of VAS uptake and service development
- Examining VAS success stories and analysing reasons for their success in a developing market
 - What marketing strategies have proved effective at promoting value added services?
- Ensuring competitive advantage through your services as a means of lowering your CRM costs and churn
- How can you switch to a VAS strategy that drives ARPU?

Kresimir Alic
Senior Analyst
IDC

11.00 Morning refreshments

11.20 Developing And Aligning An Overall VAS Strategy With Your Corporate Goals And Branding

- Outlining the problems associated with developing value added services that do not reflect your overall business aims
 - Under-used services or services irrelevant to your core customers
 - Confusing marketing messages from different parts of your business
- Overcoming operational and organisational obstacles to improve clarity in service development
- Examining the ability of VAS and portal sub-brands to broaden and enhance the appeal of your brand

Frank Levering
Application Development
Manager (Asia Pacific)
O2

12.00 Virgin Mobile Bites - Providing Content And Infotainment Services In The UK

- Outlining Virgin's Mobile Bites portal
 - Technologies
 - Pricing
 - Customer targeting
- Analysing insights into our customer base and their activities
 - Demand for different services
 - Customer research
 - Content & Download Usage
- Evaluating the success of the Bites portal
- Learning lessons for the future

John Conlon
Product Manager
Mobile Bites
Virgin Mobile

12.40 Lunch

14.00

Maximising Revenues Across Your Value Added Service Portfolio

- Establishing how your services compare with your competitors' for price and service quality
- How is this related to the price perceptions of your customers?
- Modelling the customers for your services to establish the maximum revenue opportunity, accounting for
 - Churn rates and acquisition costs at different price levels
 - Service usage patterns
- Putting together bundles of value added services to target groups with different needs and different levels of price awareness
 - Accounting for special discounts and offers in your pricing strategy
- Analysing the results to date and learning lessons for the future

Senior speaker to be confirmed, HP

14.40

Examining Successful VAS Strategies In Regional CIS Markets

This presentation will provide case studies of major VAS projects launched on the Moldovan market. These will be used to illustrate a number of strategic guidelines for building a successful VAS portfolio in the CIS regions.

Eugen Boico, Marketing And Communication Manager, Voxel

15.20 Afternoon refreshments

15.40

Examining Key Factors In The Success Of Mobitel's Portal

- Planet is Mobitel's unique mobile portal, which is used by 50% of Mobitel's customers, an extremely high penetration rate
- Quantifying the true value of a mobile portal and services
- Creating complementary portal technology and content
- Personalising your portal to meet end-user needs
- Managing the planet portal over GSM, GPRS, UMTS and WiFi

Teodor Prosen, Solution Sales Manager, Mobitel Slovenia

16.20

Creating Addictive Infotainment Services That Maximise ARPU

- Identifying consumer drivers for different infotainment services
 - Which services satisfy which customer needs or interests?
 - How does this reflect the type of customer using each service?
- Delivering the right quantity of content for each infotainment service
- Pricing infotainment differentially in order to leverage higher-value users
 - How price elastic are your users?
 - What impact will price reductions have on usage?
- Increasing the frequency of infotainment usage among marginal users
- Cross-selling and cross-marketing your services

Alexey Chuikin, Director, Business Development, Plastic Media

17.00

Late Addition Operator Speaker!

We are pleased to announce the participation of

Cenk Bayraktar
Value Added Services Director
Turkcell

For full details of Mr Bayraktar's talk, please see our online agenda at www.iir-conferences.com/mobilevas

17.40 Closing remarks by the Chair

17.50

End of Day One and Drinks Reception

IIR invites you to join our speakers for drinks. This is a great opportunity to relax and discuss the topics of the day in a relaxed atmosphere.



Conference Day Two – Wednesday 29 March 2006

09.00	Registration and refreshments	14.00	Learning Lessons From T-Mobile's Successful MMS-Based Services <ul style="list-style-type: none"> Analysing the effectiveness of MMS bundled price models Stimulating P2P MMS usage by sending greeting cards Encouraging users for adult content MMS <ul style="list-style-type: none"> Case study: Private Picture MMS Case study: News MMS services Gaining customer loyalty through MMS-based news letters Shannon Skistad <i>Senior Content & Application Manager t-zones</i> T-Mobile
09.30	Introductory remarks from the Chair		
09.40	Boosting Your Revenues And Retention By Developing Interactive Media Services <ul style="list-style-type: none"> Outlining the reasons for telecoms companies to co-operate with companies in <ul style="list-style-type: none"> Digital media Radio and publishing Creating premium-rate services that rely on normal media consumption <ul style="list-style-type: none"> Setting up an agreement between media company and operator Managing the relationship during the project Pricing services and sharing revenues Case studies from Bulgaria and the region Evaluating the impact of interactive media services for the media and the operator <ul style="list-style-type: none"> Revenues Customer retention Uptake of other premium services Nikolay Chakrakhiev, Head of Value Added Services, Mobiltel	14.40	Increasing Innovation In Value Added Services Development <ul style="list-style-type: none"> Examining the tools to create innovative VAS <ul style="list-style-type: none"> To strengthen current business models To create new revenue channels <ul style="list-style-type: none"> Increasing customers' loyalty Analysing opportunities from VAS now and in the near future <ul style="list-style-type: none"> Social applications Entertainment applications Context awareness - concepts and applications Utility services Increasing ARPU and encouraging a rich mobile environment Identifying which innovations are likely to be commercially successful Idan Gafni <i>VP Business & Strategy, Oppix</i> <i>VAS Consultant, Serial Entrepreneur</i>
10.20	E-Plus And Universal Music: Effective Partnering Between A National Challenger And A Global Market Leader <ul style="list-style-type: none"> Building up partnering propositions for brand owners Establishing a partnering process to ensure you understand each others' business needs and abilities Managing your partnering relationship and agreements going forward Increasing the value of partnership for both sides Conclusions and lessons for the future Christof Fromm, Head of Content E-Plus	15.20	Afternoon refreshments
11.00	Morning refreshments	15.40	Building Mobile Business Services To Increase Revenues And Retain Business Customers <ul style="list-style-type: none"> Creating timely responses to corporate needs for mobility, security and network access <ul style="list-style-type: none"> Mobile broadband Push e-mail services Examining how these services fit within mobilkom's overall business service portfolio Promoting these services to corporate customers <ul style="list-style-type: none"> How can you justify the cost of these services to companies? What were the main reasons for companies to refuse these services? Analysing the success of mobile broadband and push email in terms of service uptake, usage, revenue growth and customer retention Learning lessons for future business service development Barbara Oberdorfer <i>Mobile Business Services Head of Product Management</i> mobilkom austria
11.20	Effectively Targeting Older Customers With Services And Advertising To Encourage Them To Use VAS <ul style="list-style-type: none"> Outlining the causes for resistance to VAS in older people <ul style="list-style-type: none"> Low incomes Relative physical impairment Unfamiliarity with using non-voice services Researching key service requirements of older people and responding to their demands Enabling straightforward registration and control of the service Creating advertisements and marketing in appropriate locations to demonstrate the service Developing means to effectively reach older customers by word of mouth and personal recommendation Analysing the results of developing and marketing services for older customers <ul style="list-style-type: none"> How did their use of other value-added services change? <i>Senior speaker to confirm; please see website for updated details</i>	16.20	Developing New Revenue Streams Through Wholesale And Business Value Added Services <ul style="list-style-type: none"> Outlining the key challenges for T-Mobile in managing business customers Acting as network wholesaler to specialist business service providers Creating partnerships with VAS providers to offer network services to consumer and business customers <ul style="list-style-type: none"> Comparing the benefits of offering white label or branded services Increasing data revenues by providing mobile business applications in-house Case study: managing a hosted ASP solution with a partner <ul style="list-style-type: none"> What challenges did this raise for T-Mobile's billing interfaces? Examining the success of T-Mobile's strategies Bernhard Witzeling <i>Head of Partnering & OEM, Business Marketing</i> T-Mobile Austria
12.00	Encouraging Mobile VAS Adoption Among Lower-Income Groups <ul style="list-style-type: none"> Outlining the current usage habits of low-income telecoms users: voice, SMS, other services Analysing the customer needs which are reflected in their telecoms usage: can we create services to meet other important needs? <ul style="list-style-type: none"> Learning lessons from other countries with low-income users How big is the role of handset prices in limiting mobile adoption among low-income users? What can be done to reduce this? Building new models of mobile VAS pricing and payment to encourage wider or increased use of SMS and other services <ul style="list-style-type: none"> Third-party bill payment Incentives and bulk discounts Khaled Nuseibeh, Team Leader, Mobile Data Services, Fastlink	17.00	Closing remarks by the Chair
12.40	Lunch	17.10	End of Day Two

Post-Conference Focus Day – Thursday 30 March 2006

Developing And Marketing MVNO Services In The CIS

MVNOs are becoming an increasingly important means to boost telecoms revenues and exploit niche markets. However, which business models will succeed in the Russian and CIS markets? Can MVNOs use their VAS portfolio to avoid price wars? How well can you tailor your prices and services for particular markets? This special focus day will help you understand the opportunities and challenges of developing and marketing MVNOs and their VAS.

Registration will begin at 9.00 in time for a 9.30 start. The day will run from 9.30 to 4.00 with breaks for lunch and refreshments.

AGENDA Introduction

- MVNO Business Strategies And How They Affect Your Service Portfolio**
 - Examining different MVNO business models for strengths and weaknesses
 - Analysing key determinants of MVNO business success
- Branding & Market Positioning For MVNOs**
 - Understanding how your brand and marketing support will impact upon your target market
 - Evaluating the competition for customer telecoms spend and strategies to build market share
 - Positioning the MVNO as a media or news channel as well as a telecoms service
- Developing And Maintaining A VAS Portfolio**
 - Researching your market to identify suitable service options and develop new services
 - Managing your relationships with service and content partners
 - Identifying opportunities for content development based upon target customer behaviour
 - Innovating in service presentation and delivery
- Pricing MVNO Services**
 - How are your prices limited by your cost structure and partner agreements?
 - Wholesale MNO pricing
 - Partnership and revenue sharing agreements
 - Pricing to optimise uptake or revenues
 - Using brand and service differentiation to avoid price wars
 - Examining the role of handset pricing on successful service offerings

Успешное использование Вашей компанией услуг по обмену мультимедиа-сообщениями (MMS-услуги)

Включая оценочный доклад оператора связи Vodafone

Регистрация начинается в 9:00. Время проведения семинара: с 9:30 до 16:40 с перерывами на ланч и легкие закуски

09.30 – 12.30

Предоставление дополнительных MMS-услуг, включая услуги мультимедийной связи между двумя абонентами (person-to-person, P2P) и между приложением и абонентом (application-to-person, A2P), для корпоративных и частных клиентов

Служба обмена мультимедиа-сообщениями (Multimedia Messaging Service, MMS) предоставляет широкие возможности для разработки потенциальных услуг для телекоммуникационных операторов. MMS использовалась в качестве инструмента создания дохода при построении развитой службы передачи P2P-сообщений, а также при создании среды загрузки дополнительного контента. Тем не менее, говоря о развитии MMS-услуг, следует отметить, что существует ряд вопросов и задач, требующих дополнительного обсуждения:

- Какая стратегия наиболее подходит для Вашего рынка: P2P, A2P или обе эти стратегии?
 - Анализ объема рынка и возможностей получения дохода для различных услуг типа P2P/A2P
- Моделирование издержек и доходности различных ценовых и сервисных стратегий для MMS
- Анализ требований к качеству услуг, предоставляемых корпоративным и частным клиентам
- Решение проблем, связанных с правами на медиа-контент; какие новые задачи возникают в связи с внедрением MMS-услуг?
- Оценка преимуществ пакетирования MMS-услуг с другими услугами в рамках Вашего контент-портала

12.30 – 13.40 Ланч

13.40 – 14.20

Точка зрения оператора связи: “Тонкая настройка” среды обмена мультимедиа-сообщениями в целях предоставления высококачественных MMS-услуг конечным пользователям

- Анализ значимости транскодирования
- Оптимизация качества предоставляемых MMS-услуг посредством:
 - Получения информации о моделях телефонов клиентов (Определение Устройства)
 - (Автоматической) конфигурации устройства
 - Избегания предоставления MMS-услуг абонентам, имеющим устаревшие телефонные аппараты
 - Измерения качества предоставляемых услуг

Bernd Mielke, Roadmap Coordinator MMS, Global Service Platforms Development, Vodafone

14.20 – 16.40

Анализ влияния MMS-услуг по передаче контента на структуру Вашего пакета услуг и взаимоотношения с контент-провайдером

- Как отличаются MMS-услуги от WAP-услуг, и какое влияние это оказывает на Вашу стратегию приобретения контента?
- Интеграция MMS-услуг в в структуру общего пакета услуг по передаче контента Вашей компании
- Насколько велика вероятность поглощения MMS-услугами других источников получения дохода?
- Исследование различных бизнес-моделей, доступных посредством загрузки мультимедийного контента. Как внедрение этих моделей может повлиять на Ваш бренд и Ваши доходы
- Управление взаимоотношениями с контент-провайдерами

Более подробную информацию о программе этого дня и о докладчиках можно получить на нашем web-сайте
www.iir-conferences.com/mobilevas

09.00 Регистрация

09.30 Вступительное слово Ведущего

09.40 **Понимание рынка дополнительных платных услуг (value-added services, VAS) мобильной связи для городской зоны и регионов – что реально может дать Вашей компании внедрение VAS?**

- Исследование контраста между крупнейшими городскими и сельскими районами в терминах
 - Чистого дохода абонентов
 - Использования телекоммуникационных технологий
 - Телекоммуникационного покрытия, качества и производительности сети
- Понимание различных требований, диктуемых стилем жизни в различных регионах и адаптация VAS в целях удовлетворения потребностей каждого клиента
 - Разработка VAS-услуг, действительно необходимых абонентам
- Насколько хорошо Вы можете адаптировать стратегии VAS в различных регионах: привлечение и удержание клиентов, максимизация среднего дохода на абонента (ARPU)
 - Какой уровень прибыли на инвестированный капитал Вы можете ожидать?

Заявленный докладчик: Представитель высшего звена управления российского оператора связи – для получения более подробной информации посетите наш web-сайт www.iir-conferences.com/mobilevas

10.20 **Сравнение рынка: предоставление обзора VAS-абонентов и стратегий, используемых на других развивающихся рынках**

- Обзор рыночного статуса и конкурентной среды
- Определение ключевых факторов понимания рынка VAS и развития VAS-услуг
- Анализ примеров успешного внедрения VAS и анализ причин успеха VAS на развивающемся рынке
 - Какие маркетинговые стратегии были наиболее эффективны при продвижении VAS?
- Обеспечение конкурентных преимуществ посредством Ваших услуг как средство снижения Ваших издержек на управление взаимоотношениями с клиентами (CRM) и минимизацию оттока клиентов
- Возможности внедрения VAS-стратегии, максимизирующей ARPU?

Kresimir Alic
Senior Analyst
IDC

11.00 Легкие закуски

11.20 **Разработка и корректировка общей стратегии VAS в соответствии с Вашими корпоративными целями и брендингом**

- Выявление проблем, связанных с разработкой VAS-услуг, не отражающих Ваших общих бизнес-целей
 - Устаревшие услуги или услуги, не соответствующие запросам клиентов
 - Смешивание маркетинговых обращений из различных направлений Вашего бизнеса
- Преодоление операционных и организационных трудностей в целях увеличения ясности при разработке услуг
- Исследование возможностей VAS и суб-брендов, относящихся к Интернет-среде, в целях расширения и увеличения привлекательности Вашего бренда

Frank Levering
Application Development Manager (Asia Pacific)
O2

12.00 **Предоставление контента и информационно-развлекательных услуг в Великобритании**

- Общая структура web-портала, посвященного предоставлению мультимедийных услуг от компании Virgin Mobile (Virgin's Mobile Bites portal)
 - Технологии
 - Ценообразование
 - Привлечение целевой клиентуры
- Анализ ознакомления с клиентской базой наших абонентов и их профессиональной принадлежностью
 - Спрос на различные услуги
 - Изучение клиентуры
 - Использование контента и возможностей загрузки мультимедийной информации
- Оценка успеха web-портала “Bites”
- Извлечение уроков на будущее

John Conlon
Product Manager Mobile Bites
Virgin Mobile

12.40 Ланч

14.00 **Максимизация доходности пакета VAS-услуг, предоставляемых Вашей компанией**

- Сравнение Ваших услуг с услугами Ваших конкурентов по критериям цены и качества
- Восприятие стоимости услуг Вашими клиентами?
- Моделирование клиентских предпочтений в целях определения максимальной возможности получения дохода, в зависимости от:
 - Уровня оттока клиентов и стоимости привлечения клиентов для различных ценовых уровней
 - Моделей использования услуг
- Компиляция набора VAS-услуг для целевых групп абонентов с различными потребностями и различным уровнем осведомленности о цене
 - Бухгалтерский учет специальных скидок и предложений при разработке Вашей стратегии ценообразования
- Анализ результатов, полученных к настоящему времени, и уроки на будущее
Senior speaker to be confirmed, HP

14.40 **Исследование успешных стратегий предоставления дополнительных платных услуг мобильной связи на региональных рынках стран СНГ**

В рамках этого доклада будут приведены реальные примеры реализации крупнейших проектов по внедрению дополнительных платных услуг мобильной связи (VAS-услуг) на рынке Молдовы. В качестве иллюстрации докладчик представит ряд стратегических рекомендаций по разработке успешного пакета VAS-услуг в регионе СНГ

Eugen Boico,
Marketing And Communication Manager
Voxtel

15.20 Легкие закуски

15.40 **Ключевые Факторы успешного функционирования портала компании Mbitel**

- Planet – уникальный мобильный портал компании Mobitel, который используют 50% клиентов Mobitel
- Определение реальной ценности мобильного портала и услуг
- Создание дополнительных технологий и контента портала
- Персонализация Вашего портала для удовлетворения потребностей конечного пользователя
- Управление порталом через GSM, GPRS, UMTS and WiFi

Teodor Prosen
Assistant Director R&D
Mobitel Slovenia

16.20 **Создание привлекательных информационно-развлекательных услуг в целях максимизации среднего дохода на абонента (ARPU)**

- Определение ключевых факторов, определяющих предпочтение клиента по отношению к различным информационно-развлекательным сервисам
 - Какие услуги удовлетворяют те или иные потребности и интересы клиентов?
 - Как это отражается на типе клиентов, использующих каждую услугу?
- Предоставление требуемого объема контента на соответствующем уровне для каждой информационно-развлекательной услуги
- Дифференциальное ценообразование информационно-развлекательных услуг в целях выделения наиболее обеспеченных абонентов
 - Насколько Ваши абоненты чувствительны к изменению цен?
 - Насколько снижение цены повлияет на степень использования VAS-услуг?
- Повышение частоты использования информационно-развлекательных услуг среди предельных потребителей
- Перекрестные продажи и перекрестный маркетинг Ваших услуг

Alexey Chuikin
Director, Business Development
Plastic Media

17.00 **Late Addition Operator Speaker!**

Мы рады сообщить Вам об участии следующего докладчика:

Genk Bayraktar
Value Added Services Director
Turkcell

Более подробно на сайте:
www.iir-conferences.com/mobilevas



17.40 Заключительное слово Ведущего

17.50 **Окончание первого дня конференции Коктейль**



09.00	Регистрация	14.00
09.30	Вступительное слово Ведущего	
09.40	<p>Повышение Ваших доходов и показателей удержания клиентов посредством разработки медиа-услуг</p> <ul style="list-style-type: none"> • Определение причин сотрудничества телекоммуникационных компаний с компаниями следующих отраслей: <ul style="list-style-type: none"> – Цифровые мультимедиа компании – Радио и издательский бизнес • Создание дополнительных услуг типа "Premium Rate Service", основанных на использовании стандартных средств рекламы • Заключение договора между медиа-компаниями и операторами связи <ul style="list-style-type: none"> – Управление взаимоотношениями в ходе реализации проекта – Установление цены на услуги и разделение доходов • Реальные примеры компаний Болгарии и региона • Оценка влияния интерактивных медиа-услуг на следующие характеристики деятельности медиа-компаний и операторов связи: <ul style="list-style-type: none"> – Доходы – Удержание клиентов – Потребление других дополнительных услуг типа "Premium Rate Service" <p>Nikolay Chakrakchiev <i>Head of Value Added Services</i> Mobiletel</p>	
10.20	<p>E-Plus и Universal Music: эффективное партнерство одной из наиболее динамичных национальных компаний и компанией-лидером глобального рынка</p> <ul style="list-style-type: none"> • Разработка предложений о сотрудничестве для владельцев брендов • Установление партнерских отношений, способствующих осознанию деловой потребности и возможностей партнеров • Оптимизация управления партнерскими взаимоотношениями и соглашениями • Обобщенное повышение полезности партнерских отношений • Выводы и уроки на будущее <p>Christof Fromm <i>Head of Content</i> E-Plus</p>	
11.00	Легкие закуски	
11.20	<p>Эффективное воздействие посредством дополнительных услуг и рекламы на пожилых клиентов в целях стимулирования использования VAS-услуг</p> <ul style="list-style-type: none"> • Определение причин нежелания использовать VAS-услуги пожилыми людьми <ul style="list-style-type: none"> – Низкий уровень дохода – Определенное физическое расстройство – Неумение использовать не-голосовые услуги • Поиск ключевых требований к услугам со стороны пожилых людей и удовлетворение этих требований • Предоставление возможности моментальной регистрации и контроля за услугой • Реклама и маркетинг услуг в наиболее подходящих местах в целях демонстрации услуги • Разработка способов эффективного маркетинга среди пожилых клиентов посредством изустной рекламы и личных рекомендаций • Анализ результатов разработки и маркетинга услуг для пожилых клиентов <ul style="list-style-type: none"> – Как изменился характер использования других дополнительных услуг среди этой категории абонентов? 	
12.00	<p>Поощрение использования мобильных VAS-услуг среди категорий абонентов с низким доходом</p> <ul style="list-style-type: none"> • Определение текущих привычек использования малообеспеченными пользователями телекоммуникационных услуг: передача голоса, SMS, другие услуги • Анализ клиентских требований, отражаемых в использовании средств телекоммуникаций: можем ли мы создать услуги, удовлетворяющие другим важнейшим требованиям? <ul style="list-style-type: none"> – Использование примера других стран с высокой долей малообеспеченных пользователей • Насколько велика роль цен на мобильные телефоны при внедрении VAS-услуг среди малообеспеченных пользователей? • Построение новых моделей мобильного VAS-ценнообразования и платежей в целях содействия более широкому использованию SMS и других услуг <ul style="list-style-type: none"> – Оплата счетов третьими лицами – Стимулирование продаж и оптовые скидки <p>Khaled Nuseibeh, Team Leader, <i>Mobile Data Services, Fastlink</i></p>	
12.40	Ланч	

14.00	<p>Повышение осведомленности на основе успешной реализации MMS-услуг компании T-Mobile</p> <ul style="list-style-type: none"> • Анализ эффективности ценовых моделей для пакетированных MMS-услуг • Стимулирование использования P2P MMS-услуг посредством рассылки поздравительных виртуальных открыток • Поощрение использования MMS-контента для взрослых <ul style="list-style-type: none"> – Реальный пример: MMS-услуга "Частное фото" • Реальный пример: новостные MMS-услуги • Завоевание лояльности клиентов посредством новостных MMS-сообщений <p>Shannon Skistad <i>Senior Content & Application Manager t-zones</i> T-Mobile</p>	
14.40	<p>Повышение инновационной составляющей в развитии дополнительных платных услуг мобильной связи</p> <ul style="list-style-type: none"> • Оценка инструментов создания инновационных VAS-услуг <ul style="list-style-type: none"> – Для усиления текущих бизнес-моделей – В целях создания новых каналов получения доходов – Повышения лояльности клиентов • Анализ возможностей VAS-услуг сегодня и в будущем <ul style="list-style-type: none"> – Бытовые приложения – Развлекательные приложения – Осознанность с контекстом (знание контекста) – Коммунальные услуги • Повышение среднего дохода на абонента и стимулирование массового использования услуг мобильной связи • Умение определять коммерчески успешные инновации <p>Idan Gafni, VP Business & Strategy, Oppix <i>VAS Consultant, Serial Entrepreneur</i></p>	
15.20	Легкие закуски	
15.40	<p>Построение мобильных бизнес-услуг в целях повышения доходов и удержания бизнес-клиентов</p> <ul style="list-style-type: none"> • Временное реагирование на корпоративные нужды, включая мобильность, безопасность и сетевой доступ <ul style="list-style-type: none"> – Мобильная широкополосная связь – Продвижение e-mail услуг • Исследование того, как эти услуги встраиваются в общий пакет бизнес-услуг, предоставляемых компанией mobilkom austria • Продвижение этих услуг среди корпоративных клиентов <ul style="list-style-type: none"> – Как Вы можете уточнить стоимость этих услуг у компаний? – Каковы были основные причины, по которым компании отказались от предоставления этих услуг? • Анализ успеха мобильной широкополосной связи и продвижение e-mail в терминах внедрения, использования услуг, роста дохода и удержания клиентов • Извлечение уроков для дальнейшего развития бизнес-услуг <p>Barbara Oberdorfer <i>Mobile Business Services Head of Product Management</i> mobilkom austria</p>	
16.20	<p>Развитие новых источников получения дохода посредством оптовых продаж и VAS-услуг</p> <ul style="list-style-type: none"> • Описание ключевых задач управления взаимоотношениями с бизнес-клиентами компании T-Mobile • Деятельность в качестве сетевого оптового продавца для специализированных провайдеров бизнес-услуг • Создание партнерств с VAS-провайдерами в целях предоставления сетевых услуг частным и бизнес-клиентам <ul style="list-style-type: none"> – Сравнение преимуществ предложения услуг типа "white label" и "branded services" • Повышение доходов от передачи данных посредством предоставления мобильных бизнес-приложений для внутреннего пользования • Реальный пример: совместное управление с компанией-партнером решением "hosted ASP solution" <ul style="list-style-type: none"> – Какие задачи в связи с этим возникают при разработке биллинговых интерфейсов компании T-Mobile? • Анализ успеха стратегий компании T-Mobile <p>Bernhard Witzeling <i>Head of Partnering & OEM, Business Marketing</i> T-Mobile Austria</p>	
17.00	Заключительное слово Ведущего	
17.10	Окончание второго дня конференции	

Разработка и маркетинг услуг операторов виртуальных сетей мобильной связи в странах СНГ

Запуск операторов виртуальных сетей мобильной связи (mobile virtual network operator, MVNO) становится все более действенным способом повысить доходы телекоммуникационных компаний и использовать нишевые рынки. Какие бизнес-модели будут наиболее успешными на российском рынке и рынках стран СНГ? Могут ли MVNO-операторы использовать пакеты VAS-услуг в целях избежания ценовых войн? Насколько успешно Вы можете адаптировать цены и услуги для определенных рынков? Этот целевой семинар поможет Вам осознать возможности и задачи развития и маркетинга MVNO-операторов и предлагаемых ими VAS-услуг.

Регистрация начинается в 9:00. Время проведения семинара: с 9:30 до 4:00 с перерывами на ланч и легкие закуски

Программа семинара Введение

- 1. Бизнес-стратегии MVNO: как они влияют на структуру пакета услуг, предлагаемых Вашей компанией**
 - Оценка различных способов и причин организации MVNO-операторов
 - Расширение географии присутствия MVNO-операторов
 - Начинаящий оператор
 - Расширение бренда оператора мобильной связи
 - Одна из разновидностей услуги по интеграции фиксированной и мобильной связи
 - Анализ ключевых факторов, определяющих успех ведения бизнеса MVNO-операторами
 - Насколько правовой климат поддерживает деятельность MVNO-операторов
- 2. Брендинг и рыночное позиционирование MVNO-операторов**
 - Как Ваш бренд и маркетинговая поддержка влияет на Ваш целевой рынок
 - Оценка конкуренции в среде телекоммуникационных компаний, обслуживающих частных клиентов и стратегии построения рыночной ниши
 - Внедрение инноваций при демонстрации и предоставлении услуг
 - Позиционирование MVNO-операторов в качестве медиа- или новостного канала, а также в качестве телекоммуникационной услуги
- 3. Разработка и поддержание пакета услуг**
 - Управление взаимоотношениями с партнерами по поставке услуг и контента
 - Определение возможностей развития контента, основанных на оценке клиентского поведения
- 4. Определение цены на услуги MVNO-операторов**
 - Оценка того, насколько ценовой уровень Ваших услуг ограничен структурой расходов и партнерскими соглашениями
 - Услуги передачи голоса
 - SMS и MMS
 - Информационно-развлекательные и медиа-услуги
 - Использование дифференциации бренда и услуг в целях избежания ценовых войн
 - Исследование важности установления привлекательной цены на мобильные телефоны для успешного предложения дополнительных услуг

3 EASY WAYS TO PAY:

3 ПРОСТЫХ СПОСОБА ОПЛАТЫ:

- BY CHEQUE:** Cheques should be made payable to IIR Ltd. Please quote your reference number CG2289 on the back of your cheque. **ЧЕКОВ:** Чеки следует Выписывать к оплате на IIR Ltd. Пожалуйста, указывайте код Вашего мероприятия на обороте чека.
- BY BANK TRANSFER:** . Please make payable to Barclays Bank Plc, 54 Lombard Street, London, UK Acct. Name: IIR Ltd. International Division – Receipt Account Acct. No: 54320777 Sort Code: 20-00-00 Swift: BARCGB22 IBAN: GB31BARC20000054320777 (euro) Please include the delegate name, registration number and the event code (CG2289) in the transmission **БАНКОВСКИМ ПЕРЕВОДОМ** просим Указывать следующий адрес: Barclays Bank plc, 54 Lombard Street, London UK Наименование получателя: IIR Ltd - Receipt Account Номер счета: 54320777 Sort Code: 20-00-00 Swift Code: BARCGB22 IBAN: GB31BARC20000054320777 (euro) Пожалуйста, укажите фамилию делегата, регистрационный номер и код мероприятия в информации о переводе (CG2289)
- BY CREDIT CARD / КРЕДИТНОЙ КАРТОЧКОЙ** Please charge to / Тип карточки AMEX VISA MASTERCARD DINERS Card Number / Номер карточки

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Name on Credit Card / Фамилия на кредитной карте:

Expiry Date / Действительна До /

Your signature / Ваша подпись:

Please note that credit cards will be debited within 7 days of your registration on the conference

All fees are quoted net of any local taxes that may be payable. Delegates resident in Russia are liable to meet the cost of any such taxes and should account for them directly with the Russian tax authorities.

REGISTER NOW - 5 EASY WAYS!

5 способов зарезервировать делегатское место

- BY FAX/ по факсу** +44 20 7915 5056
- VIA EMAIL:** send full contacts to/ **по email:** на адрес registration@iir-conferences.com
- ONLINE/ на сайте:** www.iir-conferences.com/mobileVAS
- VIA TELEPHONE/ по телефону:** +44 20 7915 5055
- BY POST/ по почте**
Customer Services Manager, IIR Ltd., 29 Bressenden Place, London SW1E 5DR, UK

VENUE DETAILS

ИНФОРМАЦИЯ О ГОСТИНИЦЕ

Le Royal Meridien National Hotel 15/1, bld. 1 ul. Mokhovaya Moscow 125009 Russia Tel: (7-495) 2587000 Fax: (7-495) 2587100	Гостиница "НАЦИОНАЛЬ" Россия Москва 125009 ул. Моховая 15/1, стр. 1 Тел: (7-495) 2587000 Факс: (7-495) 2587100
---	--

DELEGATE DETAILS

ИНФОРМАЦИЯ О ДЕЛЕГАТАХ

Please photocopy this form for multiple delegates/ Для регистрации нескольких лиц просим размножить данную форму

Full Name / ФИО: _____
 Position / должность: _____
 Company Name / компания: _____
 Business Activity / вид деятельности: _____
 Address / адрес: _____
 Phone / телефон: _____
 Fax / факс: _____
 Email: _____
2nd Delegate / 2-ой делегат:
 Full Name / ФИО: _____
 Position / должность: _____
 Email: _____
Head of Department / непосредственный начальник участника:
 Full Name / ФИО: _____
 Position / должность: _____
 Email: _____
Booking Contact / контактное лицо:
 Full Name / ФИО: _____
 Position / должность: _____
 Email: _____

CANCELLATION POLICY / ОТМЕНА РЕГИСТРАЦИИ И ЗАМЕНЫ

Confirm your CANCELLATION in writing (letter or fax) before 13 March 2006 and receive a refund less an administrative charge of £250 per delegate. We regret that cancellations or bookings received cannot be refunded or credited thereafter. Substitute delegates are welcome at any time at no extra charge. All substitutions must be received in writing.

Подтвердите свой ОТКАЗ письменно (почтой или факсом) не позднее 13 марта 2006 г., и получите возврат оплаты за вычетом административных расходов в сумме £250 на одного делегата. После этой даты, к сожалению, отмена участия или бронирование не могут быть возмещены или приняты. Взамен в любое время будем рады принять других участников без дополнительной оплаты. О всех заменах участников следует предупреждать письменно.

Все цены даются без местных налогов, которые могут быть наложены. Делегаты, имеющие место жительства в России, несут ответственность за уплату любых таких налогов и должны отчитываться по ним непосредственно в российских налоговых органах.

OPERATORS' DISCOUNT AVAILABLE ON REGISTRATION FEES

Conference Fees / Регистрационные взносы		Before 27/01/06		Before 24/02/06		After 24/02/06	
Register EARLY to SAVE up to €400							
Select package	Code	Date	Fee	SAVE	Fee	SAVE	Fee
<input type="checkbox"/> All Four Days Все 4 дня конференции	CG2289C/W/X	27/03/06 – 30/03/06	€2850	€400	€3050	€200	€3250
<input type="checkbox"/> Conference & MMS Services Workshop Конференция и Открывающий Семинар	CG2289C/W	27/03/06 – 29/03/06	€2199	€300	€2350	€149	€2499
<input type="checkbox"/> Conference & MVNO Focus Day Конференция и Закрывающий семинар	CG2289C/X	28/03/06 – 30/03/06	€2199	€300	€2350	€149	€2499
<input type="checkbox"/> Conference Only Только Конференция	CG2289C	28/03/06 – 29/03/06	€1600	€100	€1650	€50	€1700
<input type="checkbox"/> MMS Services Workshop Only Открывающий Семинар	CG2289W	27/03/06	€750	€100	€800	€50	€850
<input type="checkbox"/> MVNO Focus Day Only Закрывающий семинар	CG2289X	30/03/06	€750	€100	€800	€50	€850

Market Analysis – Russian VAS

To complement this conference our partners, analysts Modern Telecommunications, are preparing an in-depth analysis of the Russian Value Added Services Market for release in March 2006. If you would like a copy for the special price of 200 Euros, or if you would like to find out more, contact Alex Lawrence (alawrence@iir-conferences.com)