

Запуск 4G: не забываем про BSS/OSS

Запуск 4G для развития бизнеса



Рафаэль Чарит,
Руководитель офиса Amdocs в России, странах СНГ и Турции

LTE Russia & CIS 2009, 26-27 мая 2009

Преимущества 4G для поставщиков услуг связи

Эффективность и снижение издержек

Эффективность сети и частотного спектра

Гибкость

Развитие и масштабируемость

- > Эффективность и масштабируемость управления частотным спектром
- > Эффективное использование существующих базовых станций
- > Новые технологии - OFDM/OFDMA, MIMO Antennas
- > Более простое управление сетью
- > Большая производительность в bits/Hertz/sec/sector. LTE эффективность спектра: 3-5x Rel '6
- > Большая пропускная способность (peak @ 100/50Mbps DL/UL)

Клиенты и дополнительные доходы

Повышение качества обслуживания

Отдача от оборудования и услуг

Расширение партнерской экосистемы

- > Удержание и привлечение клиентов, увеличение ARPU
- > Повышение качества обслуживания
- > Быстрый вывод новых услуг
- > Новые бизнес- (multi-play, контентные и инновационные услуги, кросс-операторские услуги, реклама...) и социальные модели (например, оплата за другого)
- > Различная тарификация, зависящая от QoS, контентные атрибуты, контекст
- > Рост других источников дохода - Telco 2.0

3 фазы развития бизнеса

Планирование и запуск сети

Задача
повышения
эффективности
сети LTE

Как управлять
инфраструктурой
LTE быстро и
эффективно?

Маркетинговая поддержка

Эффективность
перехода на LTE

Как успешно
мигрировать
данные
существующих
клиентов и
привлечь новых?

Отдача

Получение
доходов от LTE

Как получить доход
от улучшенных
услуг в LTE?
Как использовать
активы и создать
удобную
партнерскую
экосистему?

Низкий TCO



Эффективный дизайн,
планирование
емкости

Combine 2G/3G/4G

Получение рыночной доли



Легкое подключение
по любому каналу с
любым устройством

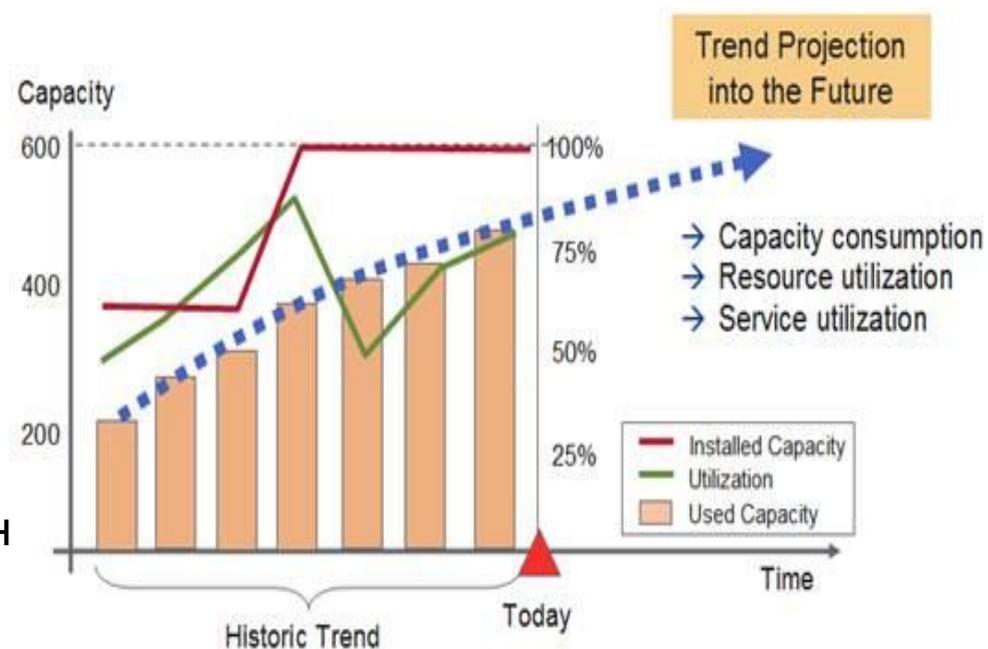
Увеличение ARPU



Персонализация,
онлайн самообслуживание,
биллинг новых услуг

Планирование и запуск сети: LTE требует большего от OSS

- > Централизованное управление всеми технологиями
 - > 2G/3G/4G сети
 - > PDH, ATM, IP, Ethernet
 - > Управление и гарантия QoS
- > Точное знание и планирование использования ресурсов
 - > Ручного управления недостаточно
 - > Выделение ресурсов и дизайн сети и услуг в сжатые сроки
 - > Управление и мониторинг емкости сети



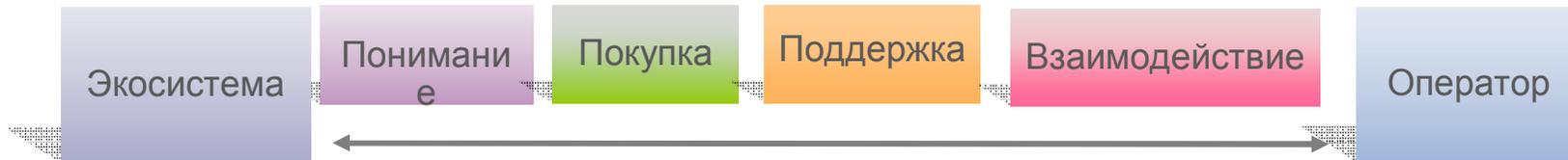
Запуск услуг: сохранение и привлечение клиентов

- > Новые LTE устройства сохраняют клиентов
 - > USB data dongle (2010)
 - > Новые смартфоны (2011); рост проникновения смартфонов в пользовательской среде будет расти с 30% сегодня до 75% в течение ближайших 5 лет
 - > Дополнительные устройства – GPS, и т.д.
- > Легкое подключение дополнительных устройств
 - > Простая онлайн регистрация, OTA активация
 - > Тарифы, поддерживающие несколько SIM cards, дополнительные услуги
 - > Плюсы единого аккаунта
- > Управление переходом с 2G/3G
 - > Тщательное планирование миграции с 2G/3G на 4G
 - > Плавный переход и поддержка услуг и биллинга

Получение дохода: Удовлетворение потребностей клиента



Клиент ожидает высокого уровня качества услуги



Анализ потребностей клиента:

App. Store

Оплата

Активация

Self Service

Enterprise Product Catalog

Персонализация

Кто создает игры? Как партнеры выкладывают игры на портал, поддерживают устройства?

Как и сколько платить?
Спонсорство, реклама, бесплатно?

Где регистрироваться на устройстве или на портале? Кто управляет порталом?

Как активировать устройство – вручную / OTA?

Проблема с устройством – как получить поддержку?

Можно ли самому получить информацию по поддержке и вопросам?

Может ли инженер взять устройство и помочь с проблемой?

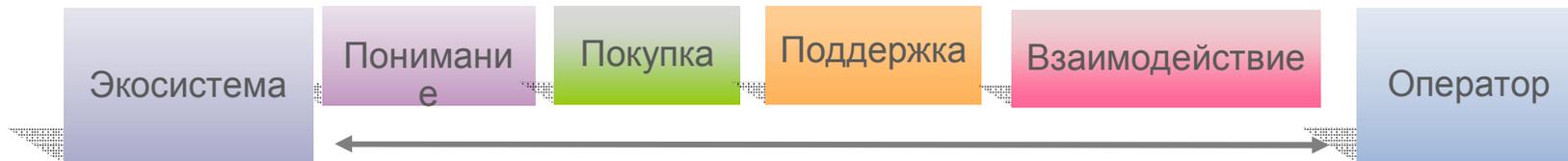
Можно ли найти другую игру – например в социальной сети network?

Как персонализировать новое устройство?

Получение дохода : Решение проблем оператора



Оператор ожидает получения дохода от активностей пользователей



Анализ действий по получению дохода

Mediation

Как правильно анализировать детальные записи по сессиям со многими услугами и устройствами?

Enterprise
Customer
Hub

Как соотносить это с одним пользователем и конкретным тарифным планом?

Partner
Mgr.

Как правильно разделить доход с партнерами, работающими по разным бизнес-моделям?

Personalize
d Portal

Как понять потребность клиента, чтобы правильно предложить подходящие дополнительные услуги?

Charging

Убедиться что используется правильный QoS и расчеты проводятся по правильной схеме?

Content
Mgmt.

Как предоставлять единообразный контент для любых каналов и устройств?

Резюме

- > Операторы продолжают и ускоряют инвестиции в LTE чтобы повысить эффективность и уменьшить затраты
- > LTE требует полного контроля инженерного планирования - т.е. средства планирования становятся оружием в конкурентной борьбе
- > Требуется целостный подход, включающий не только техническую, но и маркетинговую стратегию . Это означает неизбежную потребность в BSS/OSS для управление затратами и доходами.
- > Успех зависит от эффективности сети, управления услугами и организации простого интуитивного доступа пользователя, несмотря на техническую сложность за счет использования BSS/OSS

Amdocs CES - интегрированный модульный пакет

- > **Портфель продуктов Amdocs CES**
 - > Первый и единственный интегрированный полный пакет систем для клиента (включая BSS, OSS, & SDP)
 - > Лидер в области OSS/BSS и поддержки цифрового контента, согласно оценкам ведущих аналитиков
 - > Современная, модульная, поддерживающая стандарты, гибкая и адаптируемая система
 - > Более 30 поставщиков услуг выбрали Amdocs CES с января 2008



Лучшее качество услуг – за счет определенных бизнес-процессов

является стратегическим для бизнеса

Рост и получение дохода – за счет поддержки цифрового контента

amdocs group

Сокращение издержек – предынтегрированность, модульность, ТТМ

Спасибо!



Amdocs at a Glance

More than 25 Years of Service Provider Experience



- > 3.16B in revenue
- > 405M operating income
- > 1.2B in cash
- > 17,000+ employees
- > Over 50 countries

Amdocs is #1

Gartner Revenue and Market Share of Top 50 TOMS Vendors, Worldwide, 2006-2007

	Rank 2007	Revenue (\$M) 2006	Revenue (\$M) 2007
	1	2,201	2,552

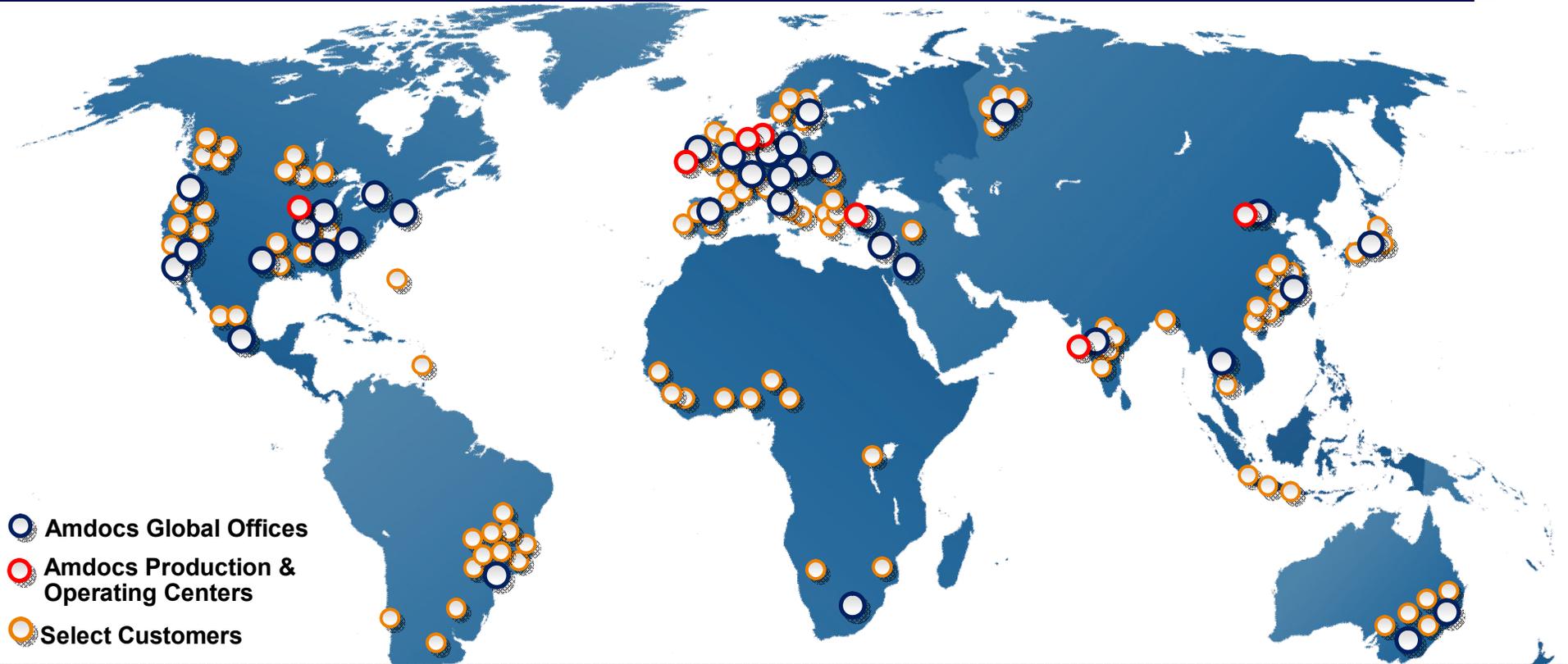
Revenue and Market Share of Top 50 TOMS Vendors, Worldwide, 2006-2007

Gartner: TOMS Market share Report, May 30, 2008

Amdocs supports more than 1.3 billion experiences each day and services nearly 90% of the service providers on Fortune Magazine's Global 500

Amdocs Leadership

Local Support, Global Reach, Proven Customer Success



- Amdocs Global Offices
- Amdocs Production & Operating Centers
- Select Customers



Amdocs in Russia, CIS & Turkey at a glance

- > **Offices in Russia (Moscow, since Y2001, ~ 70 people), Kazakhstan (Almaty)**
 - > Global knowledge with local customer support
 - > Local culture and law/regulation compliance

- > **Customers in Russia & CIS**

- > Vimpelcom
- > Megafon-Moscow
- > Svyazinvest
- > Kyivstar
- > Kazakhtelecom
- > Kazakh Government
- > BeST (Belorussia)
- > Bakcell (Azerbaijan)
- > AVEA (Turkey)

