



SONY MUSIC

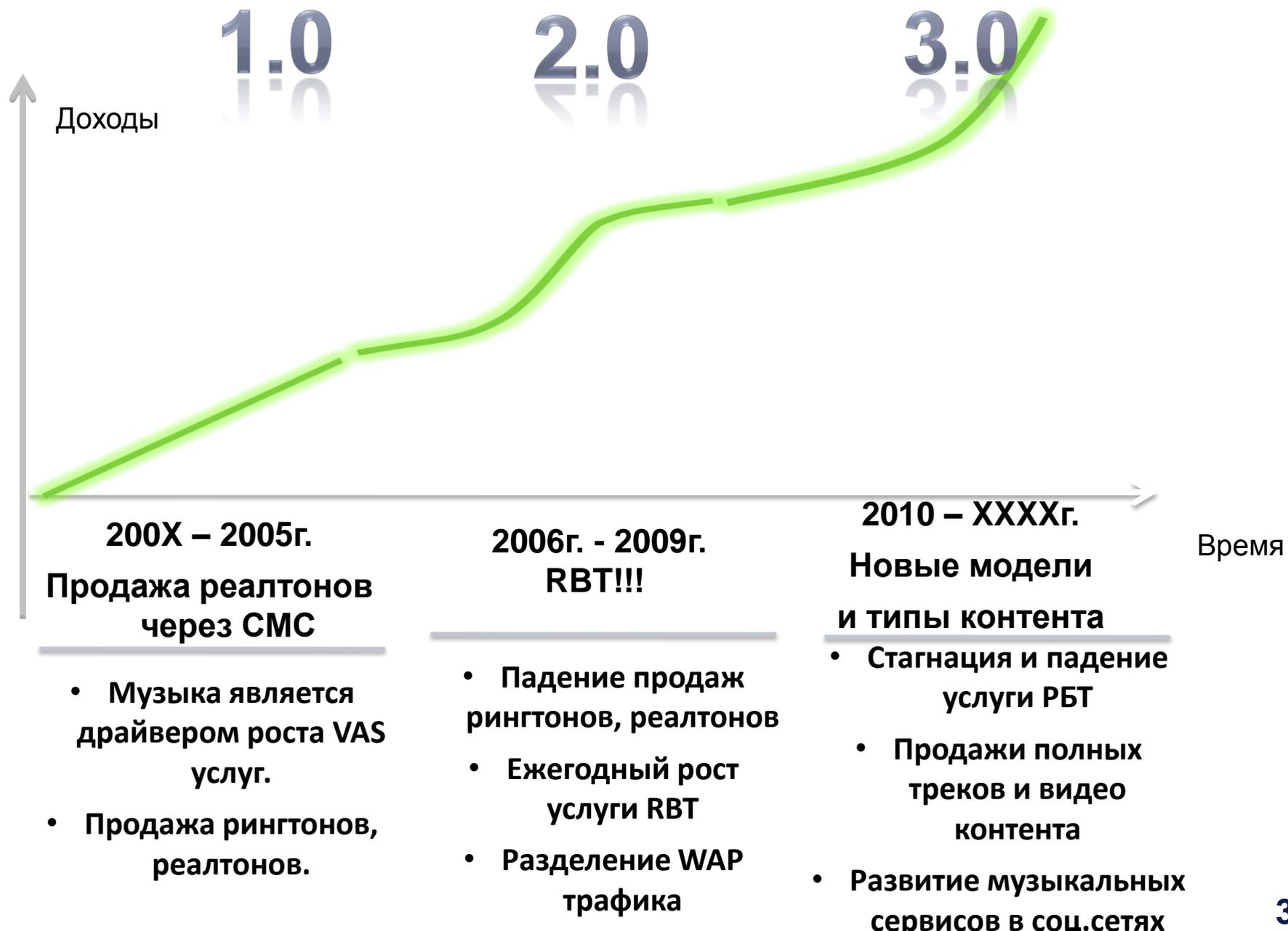
# Новые модели продаж музыкального контента

Роман Романенко  
Директор отдела цифровых продаж  
Sony Music Entertainment  
Ноябрь 2009

# Развитие продаж музыкального контента через WEB



# Развитие продаж музыкального контента на мобильные телефоны



# Новые модели продаж музыки Online и Mobile

Модель	Детали	Где реализовано
Подписка (AYCE)	<ul style="list-style-type: none"><li>- Существует несколько различных моделей подписных сервисов, как для мобильных телефонов так и для WEB.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• TDC</li><li>• TeliaSonera</li></ul>
Стриминг	<ul style="list-style-type: none"><li>- Рекламная модель</li><li>- подписка на стриминг</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Orange</li><li>• Spotify</li></ul>
Пакетные Продажи	<ul style="list-style-type: none"><li>- Скачивание WMA файлов с защитой от копирования.</li><li>- Абонент купивший трубку, сразу получает доступ к музыкальному сервису</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Nokia</li><li>• Sony Ericsson</li></ul>
Предустановленн ый контент	<ul style="list-style-type: none"><li>- Ограниченное кол-во MP3 скачиваний на выбор в месяц</li><li>- Может включать в себя стриминг</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Vodafone</li></ul>

## Различные модели подписных сервисов

Модель	Детали	Где реализовано
AYCE в аренду	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Скачивание контента или стриминг без какого либо лимита. Обязательно защищено DRM</li> <li>- Музыка пакуется с тарифным планом оператора как только абонент переходит на другой тарифный план, он теряет доступ к музыкальному сервису</li> <li>- WEB / Мобильные продажи / Dual Delivery</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• TDC</li> <li>• TeliaSonera</li> </ul>
AYCE на все время	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Скачивание WMA DRM защищенного контента ограниченного во времени. В том случае если абонент не продлит подписку, доступ к файлам блокируется</li> <li>- Dual Delivery</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Orange</li> </ul>
'Comes-With-Music'	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Скачивание WMA файлов с защитой от копирования.</li> <li>- Абонент купивший трубку, сразу получает доступ к музыкальному сервису</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nokia</li> <li>• Sony Ericsson</li> </ul>
MP3 Bundle	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ограниченное кол-во MP3 скачиваний на выбор в месяц</li> <li>- Может включать в себя стриминг</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vodafone</li> </ul>

## Преимущества введения подписных моделей продаж

Преимущества модели подписки	
<b>Уменьшение уровня черна</b>	Увеличивает лояльность абонентов и привязывает абонента к оператору
<b>Новые абоненты</b>	Абоненты захотят сменить оператора для получения доступа к музыкальному сервису
<b>Тарифные планы премиум</b>	Внедрение более дорогих тарифных планов с музыкальным сервисом
<b>Увеличение ARPU</b>	Увеличение ARPU за счет дополнительного музыкального сервиса.

## Пример: Оператор TDC

- TDC – Оператор №1 (фиксированная и мобильная связь) в Дании.
- 1.4 миллиона подписчиков широкополосного интернета (доля рынка 57%).
- 2.6 миллиона мобильных абонентов (доля рынка 47%).
- TDC предлагает бесплатную мобильную или/и он-лайн подписку:
  1. Всем абонентам широкополосного интернета с тарифными планами более 1мб. в сек. (примерно 1.2М подписчиков).
  2. Всем мобильным абонентам с ежемесячным счетом не менее \$7.

### Результаты:

- 60 миллионов треков скачено
- 275,000 подписчиков
- 100,000 активных абонентов в месяц (46% мобильные абоненты).
- Сокращение черна:
  - TDC сравнил пользователей в группах которые подписаны на музыкальный сервис с теми абонентами кто не подписан
    - Абоненты широкополосного интернета: 60% сокращение черна
    - Абоненты мобильного оператора: 30%-40% сокращение черна