



Драйверы роста в мобильном интернете



Опасности развития мобильного интернета для Операторов связи



- ⦿ Превращение услуг из brand services в commodity. Единственный аргумент при выборе Оператора – цена за 1Mb.
- ⦿ Падение маржинальности до уровня провайдеров фиксированного Интернета



Чтобы не стать трубой,
создаём уникальную ценность



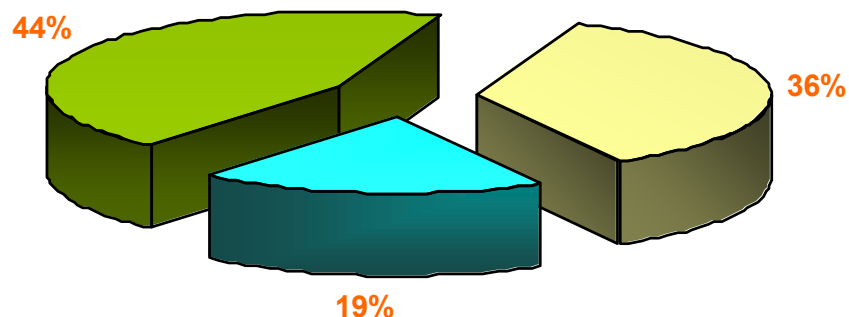
Коктейль из технологий, контента и бизнес-модели



Что мешает росту продаж цифровой музыки на телефоны?



Результаты опроса, проведенного ИММО



■ Качаю бесплатно на ПК

■ Неудобно пользоваться

■ Дорого в сравнении с CD

Решение указанных проблем увеличит потребление



Не удобно пользоваться



Пользовательская неграмотность:

- ⦿ перенастройка точек доступа в телефоне

Недружественный интерфейс:

- ⦿ Авторизация на порталах

Непрозрачность сделок:

- ⦿ необходимость ознакомления с условиями оферты перед каждой покупкой



Как должно быть?

- ◎ зашел, выбрал, скачал
- ◎ от главной страницы до загрузки в **3 клика МАХ**
- ◎ одна **ЧЕСТНАЯ** цена при закачке



Мобильный Интернет крайне дорог!

- ⦿ Отдельная оплата трафика и контента
- ⦿ Различная стоимость в зависимости от точек доступа
- ⦿ Абонент не понимает, во сколько в итоге обойдется тот или иной контент

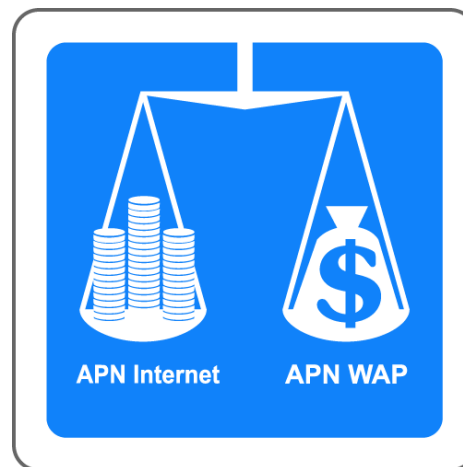
До 800 рублей за мелодию!!! ☹



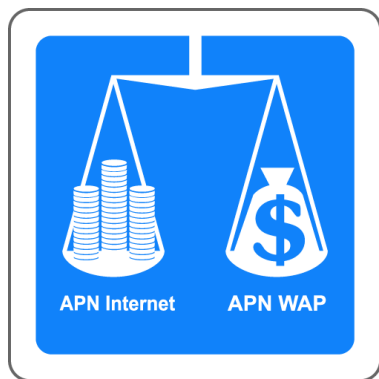
Зарабатывать на обороте:

ЧЕСТНАЯ цена:

- ⦿ Единая стоимость трафика для всех точек доступа
- ⦿ Однократная тарификация контента
- ⦿ Нет навязывания услуг, нет «ловушек»
- ⦿ Приемлемая конечная стоимость



Условия роста цифровых продаж музыки:



приемлемая цена



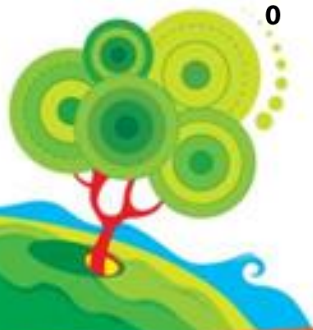
потребительский ликбез



рост продаж

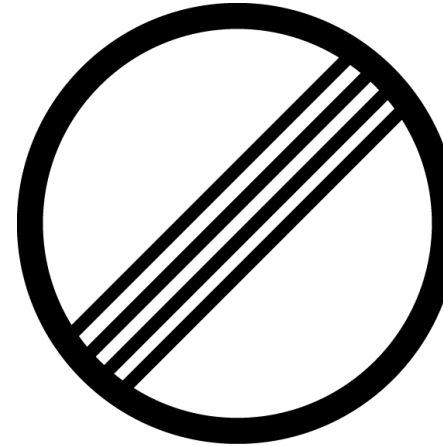


Ретроспектива по голосовым услугам



Идеальная бизнес модель

- ⦿ Лицензионный контент на брендированных порталах оператора
- ⦿ Включение VAS-сервисов в тариф
- ⦿ Единая цена трафика для всех точек доступа (APN WAP и APN internet)
- ⦿ Ценовая дифференциация по URL: 3 рубля за 1 Мб для брендированных порталов, 10 рублей за 1Мб – для остальных
- ⦿ Расчет с правообладателями и провайдерами исходя из общего трафика абонентов тарифа



Будущее здесь!

Перспективы мобильной музыки



Идеальная бизнес модель, точки роста для Операторов:

- ⦿ рост мобильного Интернет-трафика и рост доходов
- ⦿ уход от «ценовых войн» (цена за 1Мб)
- ⦿ переход к конкуренции брендов (между развлекательными сервисами)



Идеальная бизнес модель, точки роста для правообладателей:

- ⦿ рост потребления **ЛЕГАЛЬНОГО** цифрового контента
- ⦿ рост доходов от цифровых продаж в мобильном сегменте
- ⦿ снижение объемов пиратства (пиратский контент «дороже»)



ИММО – катализатор роста доходов в мобильном Интернете:

- ⦿ на собственной платформе создает брендированные Интернет-сервисы
- ⦿ гарантирует прозрачность статистики и справедливые расчеты с правообладателями
- ⦿ стимулирует цифровые продажи с операторских порталов



ИММО – катализатор роста доходов в мобильном Интернете:



- коммуницирует с абонентами
- обучает пользованию мобильным телефоном и Интернет



**МЫ ДЕЛАЕМ
МИР ЯРЧЕ!**

www.immo.ru
wap.immo.ru

<http://www.inform-mobil.ru>
e-mail: info@inform-mobil.ru
тел.: +7 (495) 995 8 995

ИНФОРМ-МОБИЛ
Контент и сервис провайдер №1