**Сценарии развития сегмента В2С**

**в рамках интеграции АО «Сибтелеком» в ЭРТХ**

1. **Бренд**

В отношении сохранения или частичного сохранения бренда АО Сибтелеком в коммерческой деятельности на рынке В2С, очевидно, уже принято решение (замена бренда на бренд ДОМ.Ру).

Вместе с тем, имеет смысл разобрать и альтернативный сценарий – сохранение текущего бренда СТК на переходный период (от 1 до 2 лет) в формате кобрендинга либо в сочетании с зонтичным брендом ДОМ.Ру (ЭР Телеком). Наша аргументация:

* Исследование, которое мы проводили год назад в рамках подготовки к ребрендингу, показало, что ЦА СТК достаточно лояльна к своему оператору, кроме того, ядро базы консервативно и опасается резких перемен. Помимо этого фактора, следует отметить, что СТК на рынке города имеет ассоциативную связь с фиксированной телефонией, данный сегмент рынка объективно склонен к стагнации, смена бренда и перезаключение договоров может послужить дополнительным катализатором отказа от домашнего телефона СТК. Исследование прилагаем.

[Тел \_Опрос\_Сибтел.ppt](%D0%A2%D0%B5%D0%BB%20_%D0%9E%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%81_%D0%A1%D0%B8%D0%B1%D1%82%D0%B5%D0%BB.ppt)

* В 2015 году АО ДСИ понесло существенные расходы на ребрендинг СТК (полная замена корпоративного сайта; ремонт офисов, в том числе капитальный ремонт офиса на ул. Пискунова; замена вывесок; изготовление корпоративной полиграфии, сувенирной продукции и т.д.). Общие расходы – порядка 1 млн. рублей, часть работ (изготовление информационных стендов совместно с компанией – застройщиком) продолжается в настоящее время. Сохранение в том или ином формате существующего бренда позволит нам избежать дополнительных расходов в переходный период, вместе с тем, позволит ввести в обращение элементы нового бренда.
* Учитывая относительно невысокий ARPU АО СТК, можно рассмотреть и сценарий кобрендинга с сознательным сохранением псевдоконкуренции на рынке В2С, где оператору АО СТК будет отведена роль дискаунтера, что позволит сохранить более высокий ARPU у других наших компаний, входящих в холдинг ЭРТХ.
1. **Биллинг**

Существующий биллинг, обеспечивающий тарификацию, аналитику, управление клиентами, сервисом, доступом для клиентов АО СТК В2С, очень сильно устарел, и не устраивает никого – ни абонентов, ни нас как оператора. Вариант сохранения текущего биллинга нами не рассматривается в принципе. Новый биллинг позволит нам поднять выручку от текущих клиентов голосовой телефонии и ШПД (например, сегодня мы не можем реализовать одновременное использование нескольких политик тарификации абонентов по МГ/МН; не можем использовать принципы квотирования трафика ШПД по аналогии с линейкой ПРО100 АО ДСИ, что позволило бы нам продавать максимальные 100 Мбит/сек клиентам с разными уровнями дохода, и т.д.)

Вариантов замены мы видим два.

1. Наиболее правильный вариант – перенос текущего биллинга СТК для физлиц сразу в новый биллинг ЭРТХ (возможна агентская схема). Минусы этого варианта – сроки (не ранее 3 квартала 2016 года). Если более ранний перенос возможен, иные варианты можно не рассматривать. Схему прилагаем. <Billing-mind-RTEL.PNG>
2. Если же сроки переноса могут быть более отдаленными, можно рассмотреть перенос биллинга СТК на первом этапе в BG-биллинг, который сегодня используется АО ДСИ для абонентов – юр.лиц, и уже последующий перенос всех абонентов BG-биллинга в общий биллинг ЭРТХ.

**ADSL**

В нашем понимании ADSL не является пассивом, мешающим развитию компании и не вписывающимся в процесс интеграции. По большому счету, инвестиции в построение сети были сделаны в прошлые периоды, в настоящее время сеть требует только затрат на поддержку, обслуживание, ремонт и пропуск трафика.

Ценности имеющейся сети ADSL:

* Фиксированная телефония (порядка 30 000 номеров)
* Монопольное присутствие в значительной части зоны покрытия
* Приемлемое качество предоставляемых услуг, с учетом ограничений стандарта
* Cигнализация в квартирах

Фиксированная телефонная связь АО СТК, хоть в настоящее время и стагнирует с небольшим сокращением абонентской базы и выручки г/г, близка к стабилизации и даже имеет некоторый потенциал к росту начислений, который возможно реализовать при замене биллинга. В более продвинутом биллинге будет возможно создавать мотивирующие услуги для роста начислений по МГ и МН, прежде всего. Также важным фактором ценности сети фиксированной связи являются возможности по терминации трафика мобильных операторов. При очень высоком уровне конкуренции на рынке мобильной связи стоимость исходящего звонка для абонентов ОПСС стремится к 20 коп/мин, а пакетированные тарифные планы, как правило, показывают утилизацию пакетов менее 100%. Упрощенно говоря, есть излишек мобильного трафика, который может принять на себя наша сеть фиксированной телефонной связи, если будет генерировать хотя бы минимальный трафик «наружу» и находиться в активном состоянии. Анализ нашего сальдо по приземлению показывает правоту данной точки зрения – мы наблюдаем рост входящего трафика и рост положительного сальдо.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Руб. без НДС** | **Доходы** | **Затраты** |
| янв.15 | 1 836 394 | 921 236 |
| фев.15 | 1 789 126 | 988 836 |
| мар.15 | 1 946 686 | 1 050 015 |
| апр.15 | 1 879 080 | 1 094 071 |
| май.15 | 1 823 821 | 1 028 137 |
| июн.15 | 1 892 613 | 1 031 596 |
| июл.15 | 1 935 739 | 1 078 045 |
| авг.15 | 1 927 336 | 910 333 |
| сен.15 | 1 970 610 | 929 817 |
| окт.15 | 2 025 081 | 879 919 |
| ноя.15 | 1 987 868 | 772 826 |
| дек.15 | 2 123 267 | 877 911 |
| янв.16 | 1 861 387 | 763 604 |

Также, учитывая фактор монопольного присутствия в части старого жилого фонда, наш сценарий развития сети ADSL выглядит так: заводим в биллинг ЭРТХ, не инвестируем в развитие, удерживаем абонентскую базу со стремлением к росту начислений, оптимизируем затраты на содержание сети.

Телефонную сеть в этом сценарии логично оставить в АО СТК, ЭРТХ будет выступать агентом для биллингования.

**КТВ**

Считаем, что сеть КТВ СТК нужно развивать дальше, но полностью заменить контент. Мы хотим перенять модель Дм.ру, т.е. добавить больше HD каналов, больше дополнительных услуг (мультирум, родительский контроль), которые увеличивают ценность услуги для абонентов. Нужна возможность разбить ТВ каналы по пакетам и продавать пакеты частями, чтобы величать средний чек абонента. Нужна возможность отключать абонентов КТВ и IP TV при неоплате.

**Wi-Fi outdoor**

В Иркутске и Иркутской области достаточно актуален фактор малоэтажной застройки, причем не обязательно премиального сегмента. Значительные расстояния делают нерентабельным либо дорогостоящим для абонента построение сети FTTH или хPON, соответственно, есть небольшой, но вполне релевантный сегмент клиентов технологии Wi-Fi outdoor. В Иркутске и области данные услуги оказывают АО СТК, АО ИркНэт, Теле2 (сеть Tele2Air). Мы видим потенциал роста данного сегмента при объединении возможностей сетей ИркНэт и СТК, увеличении объемов закупки антенного клиентского оборудования с целью снижения его стоимости, оптимизации планирования и обслуживания сетей и развития (замены) биллинга.

**TDM (классическая) телефония**

СТК в первую очередь ассоциируется с классической телефонией. Считаем, что ее нужно стараться сохранит текущих абонентов и оптимизировать затраты на содержание сети, чтобы затраты на содержание сети падали быстрее, чем доходы. Потенциала для развития классической телефонии мы не видим.

**VoIP телефония**

Видим потенциал в развитии VoIP телефонии в новостройках. Это сокращает затраты на содержание сети, а также дает возможность абонентам самостоятельно управлять сервисами через веб-интерфейс (ставить переадресации, режим не беспокоить). У абонентов СТК есть интерес к подключению телефонии через интернет через Sip-клиентов на телефонах. Это дает возможность звонить в Иркутск по местным тарифам, находясь в командировке или на отдыхе.