Создано: 11.09.2015 13:05
Опубликовано: 11.09.2015 13:05
Автор: Super User
Просмотров: 2058

Четвертый сотовый оператор Tele2 запускается в Москве и области 22 октября. В течение года с момента старта компания может получить до 10% абонентов столичного региона, считают эксперты

Компания «Т2 РТК Холдинг» (бренд Tele2) запустится в Москве и Московской области 22 октября. В пресс-службе Tele2 подтвердили дату. «Это единственная официальная дата, утвержденная менеджментом компании и акционерами», — заявил представитель оператора Константин Прокшин. Федеральное агентство связи (Россвязь) выделила Tele2 7,5 млн номеров в коде 977 (в диапазоне от 250-00-00 до 999-99-99).

За месяц до начала продаж контрактов будет запущена массовая рекламная кампания (наружная реклама, ТВ-ролики на федеральных каналах, реклама на радио и в интернете). Одновременно стартует и так называемая сертификационная программа: специальные бумажные карточки, которые будет раздавать оператор, дают право на подключение к Tele2 на льготных условиях — каждый месяц в течение определенного времени абоненту будет начисляться сумма, которую он сможет использовать для оплаты услуг связи. Кроме того, как рассказывает Прокшин, за несколько дней до коммерческого запуска будет организован масштабный фестиваль в столице.

Выручка «Т2 РТК Холдинга» во втором квартале 2015 года выросла на 7,1% год к году и составила 23,6 млрд руб., показатель EBITDA достиг 7,3 млрд руб. против 6,7 млрд руб. годом ранее. Для выхода на московский рынок Tele2 в феврале 2015 года получила от одного из своих акционеров, ВТБ, льготный кредит на 16 млрд руб. по механизму государственного проектного финансирования, рассказывает Прокшин. Он уточняет, что это не вся сумма: на развитие сетей 3G/4G в Москве компания также использует и собственные средства. Бюджет складывается из затрат на строительство инфраструктуры, открытие монобрендовых салонов, рекламные кампании и др.

О том, что оператор-дискаунтер готов к выходу до конца 2015 года, стало известно в июле. Компания отказалась от идеи запуска сети этим летом, чтобы за это время успеть построить больше базовых станций и улучшить качество связи, рассказывал директор по операциям компании «Т2 РТК Холдинг» Дмитрий Лопатухин (цитата по Интерфаксу). Он также сообщал, что компания запустит в Москве только сети 3G и 4G: использовать MVNO (Mobile Virtual Network Operator, модель виртуального оператора мобильной связи) или горизонтальный роуминг для обеспечения связи на GSM-частотах компания пока не планирует.

Phoca PDF

Создано: 11.09.2015 13:05
Опубликовано: 11.09.2015 13:05
Автор: Super User
Просмотров: 2058

«Большинство смартфонов, проникновение которых в Москве велико, не нуждается в GSM-подложке и работает в сетях 3G (голос и данные) и 4G (данные). Находясь в зоне покрытия, наши абоненты всегда будут пользоваться скоростным интернетом и никогда не выпадут в медленный EDGE», — объясняет Прокшин. По статистике исследовательской компании Synovate Comcon, в первом полугодии 2015 года доля смартфонов составляла 49% от всех мобильных устройств, используемых в России. За полгода этот показатель вырос на 10%. В Москве смартфонами пользуются уже 63% владельцев мобильных устройств.

Гендиректор «Т2 Рус Холдинг» (бренд — Tele2) Михаил Носков пришел в компанию чуть больше года назад — в марте 2014 года, до этого он работал в основном в финансовой сфере — в Международном московском банке, в Credit Suisse, в финансовом блоке «Северстали». Журнал Forbes со ссылкой на бывших коллег Носкова рассказывал о хороших отношениях менеджера с одним из акционеров Tele2 и владельцем «Северстали» Алексеем Мордашовым. Носков, по собственному признанию, не дает интервью и почти не общается с журналистами, РБК удалось задать ему несколько вопросов на Петербургском экономическом форуме в июне.

— Все обсуждают скорый выход Tele2 на московский рынок, потому что вы позиционируете себя как оператора-дискаунтера. Как скоро начнете работу в Москве?
— Во втором полугодии текущего — 2015 года.
— В каких стандартах связи?
— 3G и 4G, мы будем, как и в Петербурге, предоставлять все современные виды услуг. Естественно, мы хотим предоставить настоящую альтернативу нашему клиенту.
— Вы говорите о себе как о дискаунтере, подразумевается, что цены на связь у вас ниже, чем у конкурентов. За счет чего? — Вы знаете, это прежде всего операционная эффективность. Мы за более чем десять лет работы показали, что можем эффективно работать в модели дискаунтера. И это прежде всего сокращение затрат, экономия издержек, очень тщательно выверенная закупочная процедура.
— На чем экономите?
— Практически на всем. Это происходит от того, что мы производим продукт, который достаточно прост, понятен клиенту, от того, что мы контролируем дилерскую монобрендовую сеть. Это комплексный процесс.
— Как вы решились перейти из финансовой отрасли в телеком?
— Думал очень недолго, пригласили акционеры. Было интересно, потому что создание федерального оператора связи — это очень масштабный, интересный проект. И потом, когда занимаешься только финансами десятилетиями, хочется немножко попробовать себя и в другом, в общем

Phoca PDF

менеджменте. Нравится: динамичная отрасль, динамичная компания, молодой коллектив. Первые несколько месяцев было тяжело — приходилось погружаться. Конечно, нужно иметь представление об отрасли, потому что общими схемами сыт не будешь.

Гендиректор Telecom Daily Денис Кусков не видит большой проблемы в отсутствии у Tele2 GSM-покрытия. «Доходы от мобильного интернета в ближайшем будущем станут основным драйвером роста доходов сотовых операторов, а голосовые услуги вообще уйдут в бесплатные сервисы», — считает Кусков.

Конкуренты Tele2 из «большой тройки» и в тот момент, и сейчас настаивают на том, что оператор к запуску не готов, поскольку не построено необходимого количества базовых станций.«Запустить сеть можно и на 100 базовых станциях, о качестве такой сети говорить не приходится», — замечает пресс-секретарь «МегаФона» Татьяна Зверева. Чтобы новичку рынка конкурировать с существующими игроками по качеству услуг, необходимо располагать паритетным частотным ресурсом, а также аналогичным объемом базовых станций, отмечает представитель «МегаФона». У оператора сегодня более 22 тыс. базовых станций.

В конкурентной способности Tele2 в ближайшем будущем не уверены и представители «ВымпелКома». «Выход в столицу — задача крайне сложная для нового оператора, у компаний, которые сегодня работают в Москве, ушел не один год, чтобы обеспечить достойный уровень покрытия сети и качество связи», — заявляет пресс-секретарь оператора Анна Айбашева. Впрочем, к приходу нового оператора представители «ВымпелКома» относятся позитивно. «Конкуренция — это всегда хорошо. Значит, мы будем сильнее заботиться о своих клиентах, совершенствовать наши сервисы, а клиенты, мы надеемся, будут больше любить нас за качественные услуги», — уверена Айбашева.

В «Т2 РТК Холдинге» не раскрывают число базовых станций в столичном регионе. По информации источника РБК, близкого к акционерам, и собеседника в крупной инфраструктурной компании, к моменту запуска у Tele2 будет работать более 3-3,5 тыс. базовых станций.

5 фактов о Tele2

Шведская компания
Tele2 — шведский оператор сотовой связи. В Россию компания пришла в 2003 году, а в 2014-м приняла решение продать отделение «Tele 2

Россия». В настоящий момент акционерами российского «подразделения» являются «Ростелеком», ВТБ и группа инвесторов — банк «Россия», «Согаз» и структуры предпринимателя Алексея Мордашова. Со шведским Tele2 у оператора заключен контракт на использование бренда на десять лет с момента сделки с возможностью пролонгации.

Дискаунтер
Tele2 является первым и единственным на российском рынке сотовым дискаунтером. Это осознанная политика компании, которую она ведет с момента появления на рынке. Средняя стоимость одной минуты разговора у Tele2 составляет около 0,6 руб. за минуту голосовой связи, в то время как у «большой тройки» этот показатель 0,9–1 руб.

Сборщик жалоб
В декабре 2014 года Tele2 запустила рекламную акцию «Сезон охоты», в рамках которой абонент мог подать через сайт компании жалобу на любого оператора, заподозрив того в «нечестном» предоставлении услуг. В ответ на это МТС, «Билайн» и «МегаФон» обратились с жалобами на «Т2 РТК Холдинг» (юрлицо оператора) в региональные управления ФАС. Комиссия ведомства рассмотрит жалобы 29 сентября 2015 года.

4G в метро
В сентябре этого года Tele2 стал первым оператором в России, запустившим сеть LTE на всех 67 станциях метрополитена в Санкт-Петербурге. Таким образом Северная столица стала первым городом России, где заработало покрытием 4G на всех станциях метрополитена.

Амбиции в Москве
В преддверии запуска в Москве Tele2 19 августа запустил сайт с доменом http://msk.tele2.ru. На главной странице опубликовано амбициозное приветствие: «Здравствуй, Москва! Про переплаты забудь. Жирным ценам в столице осталось чуть-чуть».

Tele2 позиционирует себя как оператор-дискаунтер. Прокшин не раскрывает конкретики по тарифной сетке в столичном регионе, уточняя лишь, что структура тарифов будет «такой же, как и в других регионах: три пакетных тарифа и два тарифа для тех, кому интернет особо не нужен, главное — никаких сносок и скрытых условий» (стоимость обслуживания абонентов, например, в Санкт-Петербурге см. в инфографике).

Приобрести сим-карты можно будет примерно в 10–11 тыс. различных

Phoca PDF

розничных точек. По словам Прокшина, структура продаж новых контрактов в Москве будет похожа на структуру продаж по всей России: в компании планируют, что около 45–50% всех подключений будет приходиться на монобрендовую сеть.

«Благодаря новой программе ускоренного развития этого канала продаж и в результате запуска бренда в регионах, где работали сотовые активы «Ростелекома», количество монобрендовых салонов и модулей [большие «островки» внутри помещений, например торговых центров] превысило 2200. К концу года розничная сеть Tele2 будет насчитывать 2900 салонов и модулей, включая 350, которые мы построим в Москве», — рассказывает Прокшин.

В столице оператор продолжит сотрудничество с «Почтой России» и розничными сетями «АРИА–АиФ», «Эльдорадо» и другими партнерами. Кроме того, компания договорилась с локальными московскими сетевыми телеком-ретейлерами. Также «Т2 РТК Холдинг» в этом году перезаключил контракты со «Связным» с учетом выхода в Москву и возобновил сотрудничество с «Евросетью» — эту информацию РБК подтвердили представители сетей. У «Связного» в столичном регионе около 500 розничных точек, у «Евросети» — более 600 салонов в Москве и области. Кроме того, до конца этого года в пилотном режиме заработает 50 бренд-зон Tele2 в магазинах «Связного» в городах московского региона, рассказали Прокшин и представитель «Связного» Мария Заикина.

Коммерческие условия контрактов с ретейлерами не раскрываются. По словам источника РБК в федеральном сотовом ретейлере, компания предполагает, что за год с момента старта продаж доля Tele2 достигнет 15% общего числа продаваемых контрактов.

Четвертый мобильный оператор связи — Tele2 — в отличие от «большой тройки» строит свою сеть продаж почти только по франшизе. По данным компании, 99,9% точек открыто по франчайзинговой модели. К концу года розничная сеть Tele2 будет насчитывать 2900 салонов и модулей (крупные «островки» внутри торговых центров и других помещений).

У МТС на данный момент 4422 салона, из которых 1435 развиваются по франшизе. У «МегаФона» более 4000 салонов под своим брендом, из них более 2000 — собственные салоны, с начала года это число увеличивается.

У «ВымпелКома» по итогам второго квартала 2015 года розничная сеть, включая франчайзи, состояла более чем из 3600 салонов, собственные

Phoca PDF

операторские офисы — более 1250.

О том, сколько абонентов оператор хочет получить в течение года после запуска, Прокшин говорить отказался. Вячеслав Николаев, директор по маркетингу массового рынка МТС, уверен, что любой оператор в течение первого года присутствия в новом регионе испытывает трудности. По подсчетам банка UBS (данные приводила газета «Ведомости»), через год после запуска в Москве Tele2 может рассчитывать на 10% рынка по количеству активных сим-карт.

Однако конкуренты не разделяют оптимизма. «Без базовой сети GSM предоставлять качественные услуги связи невозможно, то есть половина москвичей — те, кто использует простые кнопочные телефоны, не смогут стать абонентами Tele2», — говорит представитель компании из «большой тройки». По мнению собеседника РБК, если за год с момента запуска оператор «отъест» хотя бы 5% — это можно будет считать отличным показателем запуска.

МТС конкурирует с Tele2 в ряде российских регионов и во многих из них обходит по доле рынка, говорит представитель компании Дмитрий Солодовников. Особых опасений по поводу того, что абоненты МТС могут переметнуться на сторону Tele2, в компании не испытывают: «У нас самый низкий отток на столичном рынке — это значит, что наши абоненты меньше склонны к смене оператора», — говорит представитель МТС.

По данным за второй квартал 2015-го показатель оттока абонентов у МТС составил 9,1%, у «ВымпелКома» — 12,8%. «МегаФон» эти данные не раскрывает. По итогам первого квартала 2015 года у Tele2 было 34,9 млн абонентов, что в 1,6 раза меньше, чем у занимающего третье место «ВымпелКома» (55,7 млн). Однако во втором квартале текущего года оператор не смог похвастаться подобным успехом: абонентская база компании составила 34,7 млн человек, что означает отток в 200 тыс. абонентов.

Причиной поквартального снижения абонентской базы, по словам Прокшина, было отсутствие активного рекламного продвижения в регионах мобильных активов «Ростелекома» в преддверии запуска бренда Tele2. После массовых запусков бренда Tele2 в регионах «Ростелекома» (на сегодня бренд работает в 18 из 23 регионов) в компании ожидают «устойчивый прирост абонентской базы», говорит Прокшин. По его словам, в среднем в каждом регионе после запуска бренда число подключений в месяц увеличивается в разы по сравнению с месяцем до запуска бренда Tele2. В июле оператор увеличил общую абонентскую базу Tele2 на 167 тыс., в

Phoca PDF

Создано: 11.09.2015 13:05
Опубликовано: 11.09.2015 13:05
Автор: Super User
Просмотров: 2058

августе — на 245 тыс. человек.

«Компания может смело рассчитывать на 20% столичного рынка в трехлетней перспективе», — уверен Кусков. По мнению эксперта, есть аудитория, которой будет интересно предложение Tele2: цены не будут чрезмерно дисконтными, но будут привлекательнее предложений от «большой тройки».

Источник: http://top.rbc.ru/

Phoca PDF