



## Дополнительная информация к пресс-релизу об услуге МТС для корпоративных клиентов «Территория бизнеса»

### Общение в офисе по льготным тарифам для бизнеса

МТС предоставляет услугу «Территория бизнеса», позволяющую корпоративным абонентам звонить из любого места офиса на номера мобильных и фиксированных операторов связи по льготной цене, сопоставимой с ценами операторов фиксированной связи.

При подключении услуги абонент получит пакет бесплатных минут (для Московского региона – 3000) на исходящие вызовы. Они могут быть совершены из зоны действия услуги на телефоны абонентов фиксированных и мобильных сетей домашнего региона. Абонент может назначить любое местоположение, вокруг которого в радиусе 500 м будет действовать предложение. Причем услуга не исключает мобильности клиента – при смене офиса можно легко поменять зону действия.

Это актуальное удобное решение для оптимизации расходов на телефонную связь как для малого, так и для среднего и крупного бизнеса. Услугу могут подключить абоненты текущих и большинства архивных тарифных планов во всех регионах РФ.

### Преимущества предлагаемого решения для абонента:

- Услуга не требует привязки к определенному тарифному плану и доступна для подключения на всех открытых для подключения корпоративных тарифах, а также на большинстве архивных.
- Абонент сам выбирает место, где будет действовать льготная тарификация.
- Предложение «мобильно». При смене офиса абонент, может легко поменять зону действия услуги.
- Абонент самостоятельно выбирает номера телефонов из своего контракта, для которых будет действовать льготная тарификация.
- В абонентскую плату за услугу для каждого телефонного номера уже включено определенное количество минут исходящих вызовов на телефонные номера местных операторов фиксированной и сотовой связи домашнего региона. Благодаря этому снижение стоимости исходящего вызова может составлять до 70% по сравнению с действующим тарифным планом абонента.
- Это удобное решение для оптимизации расходов на телефонную связь для крупного, малого и среднего бизнеса.

- Услуга «Территория бизнеса» позволяет снизить стоимость звонков при нахождении в зоне льготной тарификации до 0,40 руб./мин.<sup>1</sup>, что сопоставимо со стоимостью вызовов на базовых тарифах ведущих операторов фиксированной связи: 0,38 (МГТС) и 0,28 (Ростелеком) рублей за минуту. При этом у МГТС и «Ростелекома» стоимость звонков на мобильные телефоны выше (1,58 руб./мин.), чем у МТС (0,40 руб./мин.).
- Услуга «Территория бизнеса» будет удобна, если фиксированная связь не проведена, компания часто меняет адрес офиса или если сотруднику необходима мобильность в пределах офиса. Подобные услуги пока не очень распространены на рынке, отмечают они, потому что в большей степени интересны тем потребителям, которые привязаны к одному месту работы или проживания.

### Конкурентные преимущества предложения МТС

- В отличие от аналогичного сервиса «Мегафона» «Офисная зона» услуга МТС «Территория бизнеса» предоставляется на территории всей России и распространяется на все корпоративные тарифы (кроме некоторых архивных корпоративных планов). У Мегафона услуга действует только на шести корпоративных тарифах («Фирменный», «Деловой 926», «Ночная смена», «Бизнес-Подмосковье», «Профессиональный», «Командировочный») и только в Центральном, Северо-Западном, Дальневосточном и Сибирском регионах.
- Абонентская плата за услугу у МТС на 20% ниже, чем у «Мегафона» – у МТС абонентская плата составляет 1200 руб., а у «Мегафона» – 1500 руб.
- Подобная услуга в портфеле «Билайна» на сайте не представлена.

### Перспективы продвижения услуги

Сегодня услуги, предусматривающие льготную тарификацию в зависимости от нахождения абонента в определённой зоне, МТС реализует в рамках пилотного проекта «Моя территория» для массового сегмента в ряде регионов Северо-Запада и Поволжья, а также в рамках услуги «Территория бизнеса», ориентированной на корпоративный сегмент. Эти услуги позиционируются как дополнительные, позволяющие повысить лояльность уже существующих корпоративных клиентов. Мы ожидаем, что данная услуга будет интересна не менее чем 7% наших

<sup>1</sup> Здесь и далее указана стоимость для Московского региона.

корпоративных абонентов, а также до 16% всех абонентов корпоративного рынка, не являющихся абонентами МТС. В первую очередь мы делаем ставку на тех корпоративных абонентов, которые пользуются корпоративной мобильной связью и в силу ряда причин не имеют стационарной связи. Мы предлагаем данное решение таким абонентам, которые иначе купили бы фиксированную линию для своего офиса. Это позволит нам привлечь потенциально потребляемый трафик фиксированной телефонии от альтернативных поставщиков фиксированной связи к мобильному оператору и, далее, к конвергентным услугам, предоставляемым группой компаний МТС.

### **Как работает эта услуга**

Ответственный сотрудник корпоративного клиента производит подключение льготной «офисной зоны» по письменной заявке через своего персонального менеджера в МТС. Абонент может назначить любое местоположение, вокруг которого в радиусе 500 м будет действовать предложение. При нахождении в данной зоне абонент будет совершать исходящие вызовы по льготному тарифу. Можно подключить только одну зону льготной тарификации для группы абонентов по одному контракту в пределах домашнего региона.

Параметры зоны определяются платформой услуги на основе данных о сотовой ячейке, в которой абонент зарегистрирован на момент установки зоны, а также данных о находящихся рядом ячейках. Платформа периодически получает информацию об изменении радиопокрытия, поэтому список ячеек, составляющих зону, поддерживается в актуальном состоянии. В процессе тарификации вызова происходит проверка нахождения абонента в пределах зоны, и принимается решение о предоставлении абоненту скидки. Абонент может проверить, находится ли он в «льготной» зоне, отправив USSD запрос.

### **Применяемые технологии:**

Услуга «Территория бизнеса» построена на базе технологии - Office Zone Billing (OZB), основанной на технологии Home Zone Billing (HZB). В OZB адаптированы возможности HZB для потребностей корпоративных клиентов – например, обеспечивается возможность объединения в группу нескольких абонентов, для которых установленная зона действия услуги будет единой и фиксированной.

Технология HZB более распространена на массовом рынке – абонент может установить зону действия самостоятельно или с помощью оператора контактного центра, есть несколько типов «домашних зон», отличающихся услугами, на которые распространяются скидки при нахождении в зоне и размером этих скидок. Тестовую эксплуатацию технологии HZB для массовых абонентов МТС сейчас проводит на территории Северо-Западного региона и Поволжья (в Чувашии, Новгородской, Вологодской и Нижегородской областях).

### **Подключение и стоимость услуги**

- Услуга действует на большинстве корпоративных тарифов и предоставляется на постоянной основе.
- Плата за подключение услуги – 35 рублей, абонентская плата составляет 1200 рублей, причем она включает в себя 3000 минут исходящих вызовов на номера местных операторов фиксированной и сотовой связи в месяц (стоимость и параметры указаны для Московского региона). Абонентская плата списывается ежедневно равными долями в течение месяца.
- Абонент может назначить зону действия услуги (по письменной заявке), при переназначении взимается плата – 100 руб. Можно подключить только одну зону льготной тарификации для группы абонентов по одному контракту в пределах домашнего региона.
- Абонент сам выбирает номера телефонов из своего контракта, для которых будет действовать льготная тарификация. Стоимость услуги (плата за подключение, абонентская плата или стоимость переназначения зоны) списывается одинаково и одновременно как с основного номера, так и с дополнительных номеров, которые абонент подключал к услуге.
- При подключении услуги бесплатные минуты предоставляются пропорционально количеству дней, оставшихся до конца месяца.
- Информация об остатке бесплатных минут доступна через USSD команду: \*100\*1# клавиша Вызов.
- Более подробную информацию о тарифах и сервисе МТС получить на сайте компании [www.mts.ru](http://www.mts.ru), СМ или в контактном центре по бесплатному номеру 0990.

### **Востребованность услуг корпоративной сотовой связи в России**

По данным исследовательской компании [DIRECTINFO](http://www.directinfo.ru) (на основе оперативной отчетности крупных и средних операторов связи Москвы), выручка операторов от оказания услуг организациям в 2009 году составила 259,9 млрд рублей (что на 6,2% больше, чем за 2008 год). Положительную

динамику рынка в кризис обеспечил устойчивый спрос на услуги доступа в Интернет и телефонной связи. На конец 2009 года 34% компаний пользуются услугами корпоративной мобильной связи (что на 1% больше, чем в 2008 году).

Востребованность услуг доступа в Интернет и телефонной связи у корпоративных заказчиков в разгар кризисного года сохранялась на уровне докризисного периода. Тем не менее, несмотря на положительную динамику телекоммуникационного рынка в Москве в 2009 году, многие компании активно принимали меры по оптимизации затрат на услуги связи – искали альтернативные технологии организации услуг, позволяющие сократить траты (IP -телефония, беспроводной Интернет и т.п.), а также выбирали более экономичные тарифные планы у своего оператора или переходили к другим операторам. Количество предприятий, которым из-за кризиса пришлось вовсе отказаться от тех или иных телекоммуникационных услуг (в частности от доступа в интернет) оказалось незначительным.

#### **МТС – лидер на российском корпоративном рынке**

По данным исследовательской компании ROMIR (на 2009г.), МТС лидирует на российском корпоративном рынке со значительным отрывом от основных конкурентов. 49% опрошенных ROMIR компаний в среднем по России выбрали МТС в качестве поставщика корпоративных услуг связи. На втором месте - "Вымпелком" (36%), на третьем - "Мегафон" (27%). Некоторые компании одновременно пользуются услугами нескольких операторов, поэтому в сумме доли «большой тройки» превышают 100%.

По оценке ROMIR, МТС также занимает лидирующие позиции среди сотовых операторов на российском корпоративном рынке и по количеству подключенных корпоративных номеров. Доля МТС по этому показателю составляет 45%, «Билайн» - 31% и «Мегафон» - 19%.