



Дополнительная информация к пресс-релизу о предложении «Интернет в офис»

Линейка тарифов под брендом МТС для корпоративных клиентов «Комстар» в регионах
МТС и «Комстар» сообщают о запуске под брендом МТС федеральной линейки тарифов «Интернет в офис» на услуги широкополосного доступа в сеть Интернет для корпоративных клиентов.

Абоненты компаний Группы МТС – «КОМСТАР– РЕГИОНЫ» и ЗАО «Мультирегион», – могут воспользоваться специальным предложением «Интернет в офис» по широкополосному доступу в Интернет в более чем 70 городах России.

Тарифная линейка «Интернет в офис» рассчитана на представителей малого и среднего бизнеса. Скорости доступа в Интернет на безлимитных тарифных планах «Интернет в офис» в различных городах – от 512 Кбит/с до 11 Мбит/с, абонентская плата - от 450 рублей в месяц.

Основные преимущества решения «Интернет в офис»

В рамках решения «Интернет в офис» под брендом МТС создана универсальная линейка тарифов, позволяющая:

- сформировать по единой схеме предложения по фиксированному ШПД для корпоративных клиентов в разных регионах России;
- предложить, в среднем, более высокие скорости доступа по сравнению с прежними решениями.
- запустить максимально простой и понятный для подключения и работы тарифный план.

Российский региональный рынок широкополосного доступа в Интернет

Российский рынок широкополосного доступа (ШПД) в Интернет растет, главным образом, за счет регионов: в столицах рынок уже насыщен. По оценкам AC&M Consulting, число подключенных к ШПД домохозяйств в России на конец 2009 года составило 11 млн 300 тыс., при этом на долю Москвы и Санкт-Петербурга приходится около 4 млн подключений. Остальные 7 млн 300 тыс. – в регионах.

CNews Analytics отмечает, что в 2009 году рынок услуг ШПД вырос в денежном выражении на 27% и достиг 89 млрд руб. Агентство прогнозирует, что в 2010 году рост рынка ШПД составит около 23%

По данным исследовательской компании iKS-Consulting, подготовившей отчет о развитии ШПД, в 2009 году наиболее высокий уровень проникновения интернет-доступа в регионах отмечен в Челябинске и Ижевске. В этих городах в 2009 году он составил по 62% против 45% и 55% соответственно в 2008 г. В Уфе уровень проникновения услуг ШПД составил 57% (было 47%), в Пензе — 56% (44%). Это сопоставимо с аналогичными показателями в Москве и Петербурге, где высокоскоростным интернет-доступом пользуются 71% и 62% населения.

Услуги МТС для корпоративных клиентов

В работе с корпоративными клиентами МТС использует проектный подход к разработке предложений и услуг, что позволяет находить индивидуальные решения на базе инновационных мобильных технологий, в том числе и для отраслевых узкоспецифичных задач каждого клиента. В разработку проектов для бизнес-рынка МТС ежегодно инвестирует несколько десятков миллионов долларов. Срок окупаемости таких проектов, как правило, не превышает 3-4 года. МТС активно продвигает услуги через участие в выставках, конференциях, семинарах и встречах с корпоративными клиентами. В 2008 году был запущен уникальный формат выставок - VAS road-show - полномасштабные выставки дополнительных продуктов и услуг МТС для корпоративных клиентов. Этот проект охватывает все ключевые города-миллионники России. Посетители VAS road-show имеют возможность обсудить с экспертами, протестировать и подключить корпоративные услуги МТС. В зависимости от своих потребностей они могут выбирать из широкого спектра оптимизирующих услуг, позволяющих максимально эффективно использовать возможности каждого тарифа и платить меньше, а также специальных сервисов, необходимых для решения бизнес-задач.

Основные категории услуг МТС для бизнес-рынка

- Широкая линейка почтовых бизнес-сервисов: «Бизнес-Почт@», «Почт@ онлайн», «Офис Онлайн», «Офис Онлайн +», «Корпоративный iMail» и «BlackBerry® Internet Service».
- «Мобильный Интернет» - доступ в Интернет для корпоративных компьютеров и мобильных устройств.
- Телематические сервисы – передача данных между устройствами (банкоматами, терминалами оплаты, контрольно-измерительными приборами и т.д.).
- Навигационные сервисы – услуги, оптимизирующие работу сотрудников и корпоративного транспорта вне офиса.
- Услуги фиксированной связи (предоставляются ОАО «КОМСТАР-ОТС» и «Мультирегионом»)
- Конвергентные услуги – возможность объединить возможности мобильной и фиксированной связи.
- Мобильный маркетинг – организация маркетинговых кампаний с прямым доступом к клиентам с помощью мобильной связи.

МТС – лидер на российском корпоративном рынке

По данным исследовательской компании ROMIR, в 2009 году МТС лидировал на российском корпоративном рынке мобильной связи 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%.