

Инфоком-2005, 28 сентября – 1 октября 2005 г., Москва

Comverse представляет средства построения современных маркетинговых программ для операторов мобильной связи

Лучшая стратегия предложения услуг сотовой связи – персонализация

Comverse представляет компоненты решения биллинга в реальном времени, которые дают операторам возможность активно влиять на процесс совершения покупки.

Биллинг в реальном времени – основа для персонализации

Развитое решение Comverse для биллинга в реальном времени позволяет построить уникальные отношения между оператором и абонентом с небывалой до сих пор степенью персонализации. Решение позволяет далеко превзойти возможности обычной торговли услугами и применить механизмы начисления стоимости услуги в зависимости от целого ряда параметров, выбираемых оператором.

«Примитивная стратегия снижения цен на услуги ведет к размыванию прибыли и снижению показателя доходности на абонента (ARPU) в конкурентной рыночной ситуации, – поясняет Рафаэль Чарит, вице-президент подразделения EMEA компании Comverse. – Сегодня необходимо прибегать к продуманным стратегиям, минимально затрагивающим прибыль и повышающим лояльность абонентов. Персонализация услуг – вот новый принцип, стимулирующий потребление и привязывающий абонента к оператору. Основу для индивидуального предложения услуг создают интеллектуальные возможности биллинга в реальном времени».

Решение Comverse включает средства поддержки прямого маркетинга и осуществления индивидуальных программ продвижения тех или иных услуг. «Активность абонента можно стимулировать, давая ему персональные скидки, основанные на объеме уже потребленных услуг. Скидки и бонусы назначаются в реальном времени, при достижении некоторых пороговых значений потребления. Система премирования абонентов является гибкой и предусматривает настраиваемый операторами разный размер бонусов в зависимости от потребления (бонусные планы) и разные скидки на будущее потребление (скидочные планы)» - поясняет Зоар Ронен, менеджер подразделения RTB Comverse.

«Биллинг в реальном времени компании Comverse позволяет применить новые рыночные концепции, которые радикально меняют операторский бизнес, превращая его в отрасль современной коммерции и открывая бесчисленные возможности для новых прибылей, - считает глава российского представительства Comverse Евгений Плинер. – Конкурентная ситуация на российском рынке мобильной связи приводит операторов к применению **индивидуального маркетинга**: активного воздействия на существующих абонентов, персонального премирования активных потребителей с помощью поощрительных цен и скидок, что создает привязанность к определенной сети и уменьшает отток абонентов».

«При кажущемся богатстве предложения технологически зрелых решений биллинга реального времени на российском рынке по-прежнему немного, – продолжает Евгений Плинер. – Решения от традиционных производителей постпайд биллинга, например, с трудом приспосабливаются к операциям в реальном времени. Решения от поставщиков телекоммуникационного

оборудования недостаточно приспособлены к маркетинговым нуждам операторов и отличаются более чем скромной функциональностью». Компания Comverse имеет максимальный на мировом рынке опыт создания систем биллинга реального времени и совмещения современных решений с предшествующими системами. Решение Comverse предоставляет российским операторам реальные возможности преуспеть в конкурентной борьбе.

Гибкое решение предоставляет широкие возможности для маркетинга услуг

Персонализация услуг может охватывать самые разные аспекты их потребления, создавая крайне важную для операторов лояльность абонентов. Счетчики-аккумуляторы, входящие в решение биллинга Comverse и настраиваемые оператором, отслеживают такие параметры, как количество услуг, эфирное время, типы услуг, пополнение счета. На основе данных мониторинга потребления услуг в реальном времени решение позволяет в реальном же времени назначать бонусы и скидки, чтобы сохранить живую связь с абонентом и не упустить ни одного благоприятного момента для совершения покупки. Аккумуляторы ведут подсчет потребления по каждой из мобильных услуг (разговоры, SMS, MMS, контент и так далее). Оператор может настраивать по времени аккумуляторы для каждого типа услуг и назначать пороговые значения потребления. Каждый тип услуг имеет свой баланс. Гибкие бонусы и скидки могут назначаться для каждого или для совокупности балансов.

Пополнение баланса абонентом также может премироваться согласно определяемой оператором гибкой схеме скидок. Скидки могут ограничиваться по времени с помощью того же счетчика-аккумулятора.

Решение имеет гибкие возможности и широкие перспективы применения.

Оператор может применять упомянутые механизмы для воздействия на потребление всех услуг или для продвижения какой-либо специфической услуги. Тактические возможности ничем не ограничены и определяются только потребностями операторов. Например:

- Оператор может продвигать на рынок совсем новые услуги, предлагая их персонально каждому абоненту в виде премии за потребление традиционных услуг.

- Богатая функциональность решения позволяет оператору широко варьировать предложение, время от времени создавая новые поводы для стимуляции абонента и поддержания с ним тесных отношений.

- Благодаря работе в реальном времени, решение позволяет оператору проактивно информировать абонента о возможных скидках, стимулируя потребление в ситуациях, когда вероятность совершения покупки наиболее высока, например, при пополнении баланса.

О компании Comverse

Comverse, входящая в состав корпорации Comverse Technology, Inc., акции которой котируются на бирже NASDAQ (CMVT), - это ведущий в мире поставщик программного обеспечения и систем для усовершенствованных услуг связи повышенной потребительской ценности и решений биллинга в реальном времени.

Корпорация Comverse Technology также включает Verint Systems (NASDAQ: VRNT), поставщика программных решений для обнаружения подслушивающих устройств и сетевой безопасности видео и бизнес-приложений, и Ulticom (NASDAQ:ULCM), поставщика программных решений для передачи сигнализации в проводных, беспроводных и Интернет-соединениях. Comverse Technology входит в списки S&P 500 и NASDAQ-100 Index. Для получения дополнительной информации посетите корпоративный веб-сайт www.comverse.com.

Все упомянутые наименования продуктов и компаний могут быть торговыми марками, принадлежащими Comverse или соответствующим владельцам.

Примечание: Этот пресс-релиз содержит утверждения, являющиеся прогностическими согласно законодательного акта США о реформе судопроизводства по частным ценным бумагам от 1995 г. Не может быть никаких гарантий осуществления прогностических утверждений, и реальные результаты могут отличаться от прогнозов и оценок. Факторы, влияющие на результаты, могут включать риски и неопределенности, связанные с влиянием неопределенных обстоятельств, включая, но не ограничиваясь, воздействие конкуренции продуктов и цен, спрос на продукты и восприимчивость рынка, проблемы в разработке новых продуктов, заключение ключевых стратегических альянсов, доступность исходных материалов, местное законодательство, валютные изменения и флуктуации учетных ставок, макроэкономические изменения, флуктуации рабочих процессов и другие риски, подробно описываемые в документах Securities and Exchange Commission, в том числе в последнем годовом отчете компании в Form 10-K и последовательных квартальных отчетах в Form 10-Q. Эти документы можно получить в компании, на веб-сайте www.cmyt.com, или в электронной системе сбора данных EDGAR на сайте www.sec.gov. Компания не будет пересматривать или вносить позднейшие изменения в какие-либо уже сделанные заявления.