

Дополнительная информация к пресс-релизу о новых клиентах конвергентных услуг

Описание конвергентных услуг, которые предоставляются корпоративным клиентам:

Прямой мобильный номер

Эта услуга считается конвергентной и подразумевает собой только входящие звонки. Принцип действия таков: есть виртуальный фиксированный номер (прямой городской), который проводит переадресацию на мобильный телефон. В прошлом году был запущен процесс реорганизации предоставления данной услуги, который МТС-Украина планирует завершить в 2008 году.

В основном услуга ориентирована на бизнес-клиентов. Это очень удобно – заплатить за нужный звонок, который позволит решить важные бизнес-задачи. Для примера, у представителей госорганов, как правило, отключена «восьмерка», т.е. им неудобно звонить на межгород или на сеть мобильного оператора. И здесь прекрасным выходом для компании является прямой номер – звонить на него может быть проще и удобнее. То же самое можно сказать о размещении прямого мобильного номера в рекламном материале – владелец получает мобильность, а его номер легче запомнить. Ну, и, наконец, данная услуга считается еще и престижной, как для бизнес-сегмента.

Услуга доступна во многих городах – Киеве, Днепропетровске, Запорожье, Харькове, Львове, Одессе, Николаеве, Херсоне, Симферополе, Луганске, Мариуполе и Полтаве. На 2008-2009 гг. возможность подключения данной услуги появится в новых городах – Севастополе, Виннице, Черновцах.

Фиксированный РВХ

Фиксированный РВХ – это стационарная телефония (настольные телефоны с мобильным номером), она сейчас рассчитана только на большие компании и корпоративных клиентов: крупные фирмы, банки и т.д. – те компании, офисы которых территориально разбросаны по всей Украине, и которым нужно между собой как-то общаться.

Суть такой конвергенции – объединение мобильной связи абонента с фиксированной в единую систему. При условии, если абонент является ключевым абонентом по мобильной и фиксированной связи, он получает звонки по льготным тарифам с мобильного на стационарный, и наоборот. Таким образом, клиент получает больше выгоды.

Если говорить о небольших компаниях, то, как правило, в офисах этих компаний устанавливается собственная мини АТС, к которой подключен каждый сотрудник. Каждому сотруднику выделяется внутренний телефонный номер. А для звонков во «внешний мир» эта мини АТС подключается к оператору с помощью одной/двух телефонных линии с городским(и) номером(номерами). Налицо – разгрузка внешней телефонной линии и экономичность. Крупным же корпорациям можно будет предложить при необходимости от 10 до 1000 прямых городских телефонных номеров.

Но есть и другой вид этой услуги под названием Fixed Mobile Convergence (FMC) – конвергенция мобильной и фиксированной связи. Скажем так, это решение, которое умеет предоставлять «умные» сервисы: клиенту предлагается короткий план номеров – звонки внутри корпорации по коротким номерам между мобильными телефонами и стационарными (допустим, у вашего директора короткий номер мобильного телефона 333; для того, чтобы позвонить ему, вам будет достаточно набрать на своем мобильном этот номер 333). Есть возможность составлять «черный» и «белый» список входящих звонков.

Или же, можно поставить ограничение на входящие звонки, исходя из времени суток, – допустим, вы не хотите, чтобы вам звонили после пяти вечера, тогда, заранее перенастроив систему, звонок можно отправить на IVR (заранее прописанный клиентом). Или, переадресовать в зависимости от месторасположения абонента – если человек не находится в зоне определенной БС, то звонок будет переадресовываться на другой номер.

У FMC (Fixed Mobile Convergence) есть много интересных возможностей:

- позволяет установить процентное отношение для распределения вызовов по различным направлениям (например, позволяет осуществлять «прореживание» вызовов);
- queueing (постановка в очередь) – сервис позволяет при занятости вызываемого абонента поставить входящий вызов в очередь до тех пор, пока абонент не освободится;
- оповещения по электронной почте – производит оповещение по электронной почте о поступивших вызовах;
- SMS to e-mail – позволяет осуществлять отправку сообщений на корпоративную электронную почту при помощи SMS-сообщений;
- e-mail to voice – сервис производит оповещение с помощью речевого сообщения о получении корреспонденции на электронный почтовый адрес;
- конференц-связь – создается динамическая многопользовательская конференция с использованием медиасервера;
- виртуальный call-центр IVR (интерактивный автоответчик) – интерактивная система голосового меню, которая позволяет пользователю, например, изменять собственный профиль, или обеспечивает в автоматическом режиме доступ к различным службам.

С каждым годом список таких сервисов растет.

Передача данных

Передача данных – одна из самых интересных, динамично развивающихся и востребованных услуг. Благодаря комбинации проводной и беспроводной передачи данных (на базе технологии CDMA), абоненты МТС могут получать доступ в Интернет, работать с электронной почтой, обмениваться всякого рода сообщениями и пр., находясь при этом в любой точке Украины. У МТС-Украина одна из самых лучших в стране сетей по передаче данных, построенная своими силами. В частности, на данный момент в сети обеспечено 100% покрытие технологии EDGE, а технология скоростной передачи данных CDMA в этом году уже будет доступна во всех областных центрах и основных курортах Крыма и Карпат.

Иными словами, МТС может предложить клиентам организацию связи между офисами в различных городах, где это необходимо клиенту с различными технологическими решениями. Это услуги VPN – виртуальные клиентские сети, каналы связи «точка-точка» (где «точкой» является офис клиента) и другие услуги.

У МТС есть мультисервисная сеть передачи данных – IP/MPLS, которая позволяет более гибко подходить к предложениям для клиентов, (например, услуги VPN): с экономически выгодными тарифами, большими пропускными способностями, более удобными подключениями тех же услуг передачи данных для организаций.

МТС в данном случае может предложить клиентам различные и наиболее оптимальные решения подключения. Тем более, мы обеспечиваем ключевым абонентам услугу «последнюю милю» (расстояние от нашей ближайшей точки до офиса клиента), что является самым трудным моментом для провайдера.