

Юлия Михайлова

Дилеры и потребители о проекте «Телекарта»

На этот раз мы решили провести беседу с дилерами и установщиками известного проекта «Телекарта». Разговор велся о достоинствах и данного проекта, а также о том, вследствие чего он активно набирает обороты и не сдает своих позиций.

На вопросы любезно согласился ответить уже знакомый нам по отзывам о проекте «Рикор ТВ» **Вадим Овчинников**, руководитель компании «Новые технологии», Рязанская область:

Как ни парадоксально, но реклама от различных операторов по телевизионным каналам имеет наименьшее значение. По крайней мере у нас, так как сложно смотреть телевизионные программы как это принято — через обычную антенну. Чаше будущий зритель приходит за «тарелкой» в надежде, что ему все объяснит продавец, реже — предварительно посмотрев отзывы об операторах в интернете. Необходимо признать: сегодня на рынке есть два крупных игрока для основной массы зрителей — это «Триколор» и «Телекарта». Для зрителей, посмотревших отзывы о проекте «Триколор», выбор однозначен — «Телекарта».

Немаловажную роль при выборе играет и низкая стоимость оборудования «Телекарты». 18 каналов зрителю, при условии что он может смотреть только канал в данный момент времени, более чем достаточно. В пакете присутствуют практически все федеральные каналы. Правда, замечу, что отсутствие канала ТНТ срabатывает иногда не в пользу «Телекарты».

Вадим Овчинников,
руководитель
компании «Новые
технологии»



Вообще, «Телекарту» берут и для дачи, и для постоянного пользования. На самом деле, сейчас телевидение в жизни человека стоит совсем не на первом месте: по большому счёту, это просто фон в обыденной жизни: новости да новогодний огонёк. Для старшего поколения это первый и второй канал, молодежь всё нужное черпает из интернета. Для настройщика не имеет большого значения, на какой спутник настроить спутниковую тарелку. Для самостоятельной настройки зрителем «Телекарта» оказывается сложнее. Но самое главное: «Телекарта» начинает работать сразу после установки, важно зарегистрировать её в течении суток, чтобы смотреть без перерыва. Регистрация либо по телефону, либо через кабинет дилера. По телефону порой приходится долго ждать, видимо, желающих много, хорошо что хоть звонок бесплатный. «Телекарта» — это по сути сама карта, работающая с ресиверами, поддерживающими кодировку Сонах. Выбор оборудования за зрителем, ну, или за дилером. Оборудование дешевое, причем настолько, что стоимость сравнима с самым дешевым его ремонтом от компании «Триколор».

Следующий отзыв поступил к нам от **Александра Власенко**, руководителя компании «Компас», г. Волгоград, также уже известного по отзывам о проекте «Триколор»:

Проект «Телекарта» появился как раз в то время, когда основной спутниковый гигант, «Триколор ТВ», решил, что является самым выгодным с ценовой точки зрения оператором в своем сегменте. Но появился проект: не то что бы конкурент, но самостоятельный оператор. Неприятная потеря абонентов (дачников, огородников, да и все тех, кто телевизор смотрит очень редко, но не хочет покупать изначально дорогое оборудование) для дорогих операторов все же состоялась.

«Телекарта» — это выбор людей, которым кроме основных федеральных каналов больше ничего не интересно. Качество картинки не уступает ни «Триколору», ни «Радуге», а мне даже кажется, что и превосходит. Глядя на артефакты MPEG-4, картинка на «Телекарте» приятнее, артефактов гораздо меньше, даже на ЖК-телевизорах.

Выбор в пользу «Телекарты» после просмотра на демонстрационном телевизоре нашего магазина заставляет задуматься покупателей в пользу разных операторов, но тем, кто пришел за «Телекартой», возражать бесполезно. Подключиться к самому недорогому оператору часто подсказывают соседи, которые уже выбрали телевидение «вот по тааааакуусенькой цене».

Безусловно, ресиверы с кодировкой Сонах наполнили рынок разными видами, но все для того, чтобы



Александр Власенко, руководитель компании «Компас»

телевидение с наименьшей ценой процветало и дало заработать дилерам; последним приходится искать самый бюджетный вариант, иначе цена ползет в гору. И если приемник окажется «сырым» — всегда можно сделать выбор в пользу другого бренда, что невозможно в «Триколоре».

Установить «Телекарту» очень просто и не имея специального оборудования. В нашем регионе это не сложнее, чем установить «Триколор», тем более имея такую красивую и качественную брошюру по установке «Телекарты». У дилера всегда есть выбор — продавать то, что приносит доход и с реализации, и с установки оборудования. «Телекарта» — это продукт, имеющий на сегодняшний день хорошую цену для продажи с адекватной маржой. Цена монтажа, от 1000 до 1500 рублей, является не самым дорогим удовольствием для абонентов-владельцев современных плоских телевизоров. Еще одним из важных преимуществ является то, что вставив «Телекарту» в картоприемник ресивера, вы сразу видите 18 телеканалов! Не надо ждать ее активации! Функция предварительного просмотра включается автоматически сроком на сутки в тот момент, когда карта первый раз вставляется в ресивер.

В целом, картина работы с «Телекартой» радужна. Имеются различные рекламные и маркетинговые акции, способствующие развитию этого проекта. После выходов рекламы на федеральных каналах обращение будущих абонентов возрастает. Поддержка рекламными материалами тоже не страдает. И самое главное — тематика каналов отличает «Телекарту» от всех операторов с данным набором каналов в разы, платный пакет каналов включает один из самых рейтинговых спутниковых каналов в мире — Discovery Channel. Да и семь бесплатных каналов в отличном качестве для телевидения «на даче» более чем достаточно!

Своим мнением поделился также **Юрий Руденко**, главный инженер компании «Сколопендра ТВ» Киев, Украина:

«Телекарта» появилась у нас на Украине около полугода (или меньше) назад и в связи с полнейшим отсутствием какой либо рекламы неискушенному зрителю неизвестна. Однако набор предлагаемых телеканалов и весьма приятная, демократичная цена делает его (пакет каналов) весьма привлекательным для людей, которым интересны «основные» россий-

ские каналы, а всяческие несметные «Дискавери» с «Никелодеонами» присутствующие в лидерах платного российского ТВ (НТВ, «Радуга»), являются всего лишь удорожающим пакетом доведком (по мнению публики).

Темпы продаж любого платного пакета напрямую зависят от личных предпочтений и осведомленности установщика, так как зачастую клиент просто высказывает свои пожелания касательно нужных ему каналов, а уж откуда (с какого спутника и в каком пакете) их взять, какой пакет предложить — дело установщика; клиенту только остается либо согласиться, либо отказаться. Появление такого «бюджетного» пакета расширяет ассортимент предложений, позволяет удовлетворить потребности более широкого круга зрителей.

Кодировка Сопах несколько не пугает современного абонента — помимо рекомендованного Orton X80 с данной кодировкой чудесно работают большинство современных ресиверов (картоприемник MultiCAM сейчас в моде). Да и старые кони (те, что борозды не портят) Openbox 800-й серии, и всяческие Golden Interstar'ы чудесно работают с Сопах.

В связи с общепринятой практикой иметь дома и на даче два совершенно идентичных комплекта антенн (человек возит с собой тюнер с карточкой либо просто карточку) специально «на дачу» «Телекарту» не ставят. Однако весьма привлекателен и потихоньку внедряется (нами) вариант, когда в зале, где имеются домашний кинотеатр и большой телевизор, устанавливается «большой» пакет (например, НТВ+), а в остальных комнатах, где телевизор смотрится реже либо работает как фон (кухня) — ставится «Телекарта», опять же, по причине невысокой цены; среднестатистический обладатель «домика в деревне» может себе это позволить.

С чисто технической стороны единственным минусом пакета является тот факт, что спутник 85° для Украины висит весьма низко над горизонтом, и где-нибудь в лесу его проблематично поймать; не в пример НТВ+, но аналогично «Радуге». Если же физические препятствия не мешают прохождению спутникового сигнала, настройка не вызывает никаких проблем.

Приятно, что, уже вставив карту в ресивер, можно получить картинку — это очень полезно для тех случаев, когда непонятно, получится ли поймать сигнал и захочет ли заказчик платное ТВ (бывает так, что группа выезжает к клиенту со всем необходимым оборудованием для приема «всего что только можно», и уже на месте, определившись, что у заказчика можно сделать — предлагает ему варианты). Заказчику так комфортнее — вот она карточка, вот оно кино, не нужно ждать активации, переживать о порядочности установщиков.

Что касается дилерской программы: боюсь, на Украине она работать не будет.

Подытоживая вышесказанное, можно сказать: российские провайдеры идут верным путем — есть премиум-класс, есть средний, но не забывают и о людях, чьи финансовые возможности чуть меньше среднего. Ведь им тоже хочется смотреть телевизор. Кстати, народ очень удивляется, когда группа установщиков к ним приезжает на «Шкоде Октавии» черного цвета. Обычно установщики катаются на стареньких жигулях :) ■