

Алексей Дерик

Prometeu Home — из B2B в B2C в Санкт-Петербурге

Продолжая серию статей об операторах платного телевидения регионов России, мы публикуем рассказ о B2C-направлении работы компании «Прометей» в Санкт-Петербурге. О том, как именно и с каким предложением компании удалось выйти на высококонкурентный рынок города, нам рассказали специалисты ООО «Прометей» А.Е. Гранд, заместитель технического директора, Р.Э. Венедиктов, генеральный директор, Е.А. Хомичев, заместитель генерального директора, и В.С. Бутузова, менеджер по маркетингу и рекламе.

Компания «Прометей» появилась на телекоммуникационном рынке Санкт-Петербурга в 2004 году.

«Компания была основана в тесном сотрудничестве с крупнейшим подрядчиком в области строительства ВОЛС, компанией «Ария ТВ». Первоначально мы были ориентированы на рынок B2B Санкт-Петербурга и Ленинградской области. В отличие от многих региональных операторов мы изначально строили нашу сеть как ВОЛС. К 2006 году сотрудничество с «Арией» привело к значительному развитию нашей сети, вскоре было принято решение создать единый холдинг», — вспоминает Р.Э. Венедиктов, генеральный директор компании.

Свой бизнес «Прометей» начал с оказания услуг связи корпоративным клиентам на базе собственных оптических сетей. В сегмент B2C компания пришла лишь в 2011 году, после покупки оператора «Канрид», работавшего с частными абонентами.

«Это послужило стартом для организации проекта домашней сети Prometeu Home. Однако сетью «Канрид» приобретения не ограничились. Помимо пакета услуг для физических лиц, на базе бизнес-процессов данных компаний была сфор-

мирована услуга технической поддержки и обслуживания компьютеров, что существенно расширило портфель предложений нашим клиентам. Кроме того, это позволило увеличить покрытие домашней сети Prometeu Home», — дополняет Р.Э. Венедиктов.

Выход на рынок частных пользователей потребовал от компании немалых инвестиций. Их окупаемость в условиях Санкт-Петербурга серьезно усложняется обилием предложений в сегменте B2C как от крупных федеральных, так и от местных компаний. Е.А. Хомичев, заместитель генерального директора компании «Прометей», комментирует этот шаг компании: «Рынок домашних услуг связи сейчас должен быть интересен всем операторам, так как стоимость услуг в частном секторе достаточно низкая, в сравнении с прочими расходами домохозяйств. И даже в условиях снижения покупательной способности население не готово отказываться от услуг связи, тогда как корпоративный сектор более чувствителен к изменениям рыночной среды. Кроме того, при правильном планировании затрат и стратегии проникновения частный сектор является высоко rentable и обеспечивает высокую скорость возвра-

та инвестиций в строительство. Именно поэтому мы планируем значительное развитие домашней сети в перспективе ближайших десяти лет».

Сегодня в портфеле услуг компании есть предложения для корпоративного, частного и государственного секторов.

«В настоящее время ВОЛС компании охватывает практически весь Санкт-Петербург, имеется частичное присутствие в Ленинградской области, а также во Пскове, Великих Луках и Петрозаводске. На существующих узлах связи смонтированная емкость сети составляет более 36 000 портов, и процесс по организации новых узлов постоянно продолжается», — рассказывает Е.А. Гранд, заместитель технического директора компании «Прометей». На упомянутых сегментах сети в Пскове, Великих Луках и Петрозаводске предоставляются услуги связи корпоративным клиентам, а также в частных пригородных домах. Но телевизионные услуги на этом рынке пока не представлены, поэтому далее мы сосредоточимся на услугах на базе сети оператора в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

О сети передачи данных

На базе своей сети «Прометей» предоставляет услуги доступа к Интернету, IP-телефонии, аналоговое и цифровое кабельное телевидение и IPTV для частных абонентов, а также доступ к Интернету, IP-телефонии, транспортировку контента, аренду каналов передачи данных, хранение и защиту информации, видеонаблюдение для корпоративных клиентов. Операторам связи и контент-



Свой бизнес «Прометей» начал с оказания услуг связи корпоративным клиентам на базе собственных оптических сетей. В сегмент B2C компания пришла лишь в 2011 году, после покупки оператора «Канрид», работавшего с частными абонентами

КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЦИФРОВОГО ТЕЛЕВИДЕНИЯ

ГОЛОВНЫЕ СТАНЦИИ ДЛЯ DVB, IPTV и OTT

Appear TV



• XC5000/XC5100

Цифровая головная станция для DVB, IPTV и OTT.
Для кабельных сетей и вещательных систем спутникового
и эфирного телевидения.

• LUMINATO

Ультратонкая DVB/IPTV головная станция в 1RU.



TELESTE

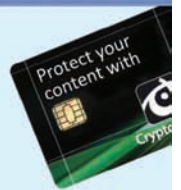
СИСТЕМА УСЛОВНОГО ДОСТУПА

Система CAS вещательного класса



CryptoGuard

- Сделано в Швеции
- Низкая стоимость входного билета
- Неограниченное число абонентов и ТВ каналов
- Неограниченное число комбинаций пакетов ТВ-контента
- Простая и быстрая интеграция, простая инсталляция
- Анти-пиратская защита: Chipset-Pairing и Fingerprinting



Россия, 129344 г. Москва, ул. Искры, д. 9, корп. 2, тел./факс: +7(495) 221-81-88 (многоканальный),
E-mail: info@konturm.ru http://www.konturm.ru

реклама

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ Большая Цифра

КАТЕГОРИИ:

- «КОМПАНИЯ-ОПЕРАТОР»
- «ТЕХНОЛОГИИ И ОБОРУДОВАНИЕ»
- «ТЕЛЕКАНАЛЫ»

Национальная премия в области многоканального цифрового телевидения «БОЛЬШАЯ ЦИФРА»
проводится в рамках 18^й выставки и форума CSTV. Telecom & Media'2016

www.bigdigit.ru

18+



Организаторы



Генеральный
информационный партнер



Генеральный
интернет-партнер



реклама

реклама



Роман Венедиктов

генераторам предоставляется площадка для обмена трафиком.

Строительство сети началось в 2004 году. К 2013 году она охватила половину районов города, а также частично Всеволожский район Ленинградской области. В 2011 — 2014 годах была проведена масштабная модернизация построенной сети в соответствии с идеологией FTTH. «Модернизацию предопределило принятое 5 лет назад стратегическое решение по переводу магистральной сети



Елена Гранд

компании на технологию MPLS с целью увеличения надежности, организации «прозрачной» схемы резервирования узлов друг от друга, с наименьшими накладными расходами на администрирование и эксплуатацию, а также запуска новых сервисов для конечных клиентов», — поясняет Е.А. Гранд.

Благодаря проведенным преобразованиям с 2014 года в рамках распределительной сети услуги предоставляются по технологиям FTTH (с распределением

сигнала до абонентов посредством Ethernet), а также GPON.

«Сегодня это самые актуальные технологии поставки комплексной услуги (Интернет, ТВ, телефон) по одному кабелю. На текущий момент мы предоставляем абонентам Интернет на скорости от 10 до 100 Мбит/сек, а в будущем используемые технологии позволят увеличить скорость доступа до 1 Гбит/сек. Но пока самым востребованным тарифом является 50 Мбит/сек (среднее ценовое предложение оператора, — *прим. ред.*), он обеспечивает все потребности абонентов при работе с Интернетом», — дополняет В.С. Бутузова, менеджер по маркетингу и рекламе компании «Прометей».

«Оптика в дом» посредством GPON предлагается в основном в районах с малоэтажной застройкой и в частном секторе, куда компания пока только начинает заходить.

«В 2015 году был выполнен пилотный проект по подключению частных домовладений в Ленинградской области по технологии GPON. Данный нишевый сегмент в настоящее время является очень востребованным потребителем и до сих пор считается достаточно сложным у операторов связи для проникновения,



СПОСОБНОСТЬ ПРЕДСКАЗАТЬ БУДУЩЕЕ

- ПЕРЕДОВАЯ ТЕХНИКА
ДЛЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ
- ПРОВЕРЕННЫЕ
ТЕХНИЧЕСКИЕ
РЕШЕНИЯ
- НАДЕЖНОСТЬ
И АССОРТИМЕНТ
- ГАРАНТИРОВАННЫЙ
НЕМЕЦКИЙ СЕРВИС



«Корпорация ЛАНС»
официальный дистрибьютор
оборудования WISI в России



КОРПОРАЦИЯ ЛАНС

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
(812) 327 1347, 369 0370, 369 6360
<http://www.LANS.spb.ru>

МОСКВА
(495) 677 1904, 677 1905, 677 1906
<http://www.SPM-group.ru>

ЕКАТЕРИНБУРГ
(343) 264 8744
КРАСНОДАР
(861) 273 0101

КРАСНОЯРСК
(391) 265 7434
НИЖНИЙ НОВГОРОД
(831) 438 4399, 465 8034

НОВОСИБИРСК
(383) 265 8182
СОЧИ
(8622) 68 2443

ТОМСК
(3822) 42 5232, 22 7493
ТЮМЕНЬ
(3452) 45 5513

ЧЕЛЯБИНСК
(351) 264 2037

но доля платежеспособного рынка, безусловно, в этом сегменте присутствует», — считает Е.А. Хомичев.

Параллельно компания развивает свое предложение и в B2B-сегменте. Здесь оператор привлекает потенциальных клиентов тем, что сеть обеспечивает покрытие всего города Санкт-Петербурга, в отличие от ряда конкурентов.

«Отстраивая свою сеть, мы минимизируем количество арендованных маршрутов, т.е. полностью контролируем собственные магистрали. На сегодняшний день немногие региональные операторы связи имеют более 80 % магистралей в собственных основных фондах», — комментирует Р.Э. Венедиктов.

Надо отметить, что сеть оператора также предоставляет доступ к Региональной автоматизированной системе централизованного оповещения (РАСЦО), обеспечивает системы ГО и ЧС Ленинградской области и участвует в ряде других проектов, реализуемых совместно с администрацией города и области.

«В 2014-2015 годах мы начали реализацию проектов «Доступ к сигналам РАСЦО ЛО» и «Доступ к сигналам УВО» (внедомственная охрана квартир и других объектов, — *прим. ред.*), кроме того, мы



Евгений Хомичев

часто принимаем участие в социальных проектах города, в частности участвуем в проектах сети точек бесплатного Wi-Fi, предоставляем услуги Интернет музеям, офисам некоторых политических партий и благотворительных фондов, а также принимаем участие в проекте «Безопасный город», — дополняет Е.А. Хомичев.

Телевизионные услуги

Среди услуг оператора нашему изданию наиболее интересно платное телеви-



Вероника Бутузова

дение. На сегодняшний день оператор предоставляет абонентам аналоговое и цифровое телевидение по коаксиальному кабелю, а также IPTV.

«Аналог» технически присутствует во всех районах города, но клиенты этой услуги сосредоточены на сегментах сети, доставшихся от поглощенных операторов (связано это с историей развития услуги и «очаговым» характером рекламных кампаний). Распространяемый пакет везде один, он включает в себя 48 каналов. Абонент-






Изготовитель:
 ITALIANA CONDUTTORI s.r.l.
 Viale Zanotti, 90 - 27027
 Gropello Cairoli (Pavia) Italy
WWW.CAVEL.IT
WWW.CAVEL.RU

- ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНЫЕ КАБЕЛИ
- ДЛЯ ЛЮБЫХ КЛИМАТИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ
- РЕКОРДНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ, НЕИЗМЕННЫЕ В ТЕЧЕНИЕ 15 ЛЕТ (ГАРАНТИРОВАНО ИЗГОТОВИТЕЛЕМ)



КОРПОРАЦИЯ ЛАНС

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
 (812) 327 1347, 369 0370, 369 6360
<http://www.LANS.spb.ru>

МОСКВА
 (495) 677 1904, 677 1905, 677 1906
<http://www.SPM-group.ru>

ЕКАТЕРИНБУРГ
 (343) 264 8744
 КРАСНОДАР
 (861) 273 0101

КРАСНОЯРСК
 (391) 265 7434
 НИЖНИЙ НОВГОРОД
 (831) 438 4399, 465 8094

НОВОСИБИРСК
 (383) 265 8182
 СОЧИ
 (8622) 68 2443

ТОМСК
 (3822) 42 5232, 22 7493
 ТОМЬ
 (3452) 45 5513

ЧЕЛЯБИНСК
 (351) 264 2037

ская плата за пакет составляет 100 рублей в месяц. «Отказ от аналогового телевидения в ближайшем будущем не планируется, т.к. мы все еще видим в нем потребность у абонентов», — говорит В.С. Бутузова.

Помимо аналогового телевидения, абонентам ряда районов города доступно цифровое телевидение в формате DVB-C. Услуга появилась в портфеле оператора в 2014 году, пока она предоставляется в тестовом режиме. (Тестовый статус подразумевает, что пока не введена разработанная схема пакетирования и ведутся работы над структурой учета. Кроме того, еще ведутся переговоры с некоторыми правообладателями, поэтому некоторые запланированные каналы в сетке отсутствуют, о чем абоненты, безусловно, предупреждены.)

В общей сложности после запуска услуги в коммерческую эксплуатацию оператор планирует предлагать в «цифре» более 150 каналов, рассортированных по различным пакетам. Помимо «Семейного», «Детского» и всевозможных тематических пакетов, будет введен пакет «Цифровая антенна», состав которого дублирует аналоговую услугу (при подписке на премиальные пакеты доступ к «Цифровой антенне» будет бесплатным). Отдельно формируется пакет из 16 каналов высокой четкости. В ближайшей перспективе оператор также готовится предложить отдельные пакеты с премиальным контентом.

«Контент подбирается на основании анализа предложений конкурентов, структуры мультиплексов и предпочтений петербуржцев различных возрастных и социальных групп (анализ проводился на основании вторичных данных, масштабных исследований мы не проводили, так как это требует больших затрат человеческих ресурсов). Для подбора контента мы использовали многокритериальное сегментирование. Особое внимание при создании продукта мы уделили спортивному, детскому и развлекательно-познавательному контенту, так как именно эта тематика пользуется наибольшей популярностью у телезрителей и оказывает существенное влияние не только на привлекательность продукта, но и на сознание потребителей информации, что само по себе подразумевает критический подход к подбору контента. При формировании стоимости продукта мы, безусловно, учли опыт ведущих игроков рынка платного телевидения и тщательно изучили предложения операторов цифрового телевидения в Санкт-Петербурге. На сегментах, где в тестовом режиме запущена услуга, мы обеспечиваем комплексное об-



На охваченных территориях оператору со своими услугами связи приходится активно конкурировать с другими сетями. В частности, по корпоративной сети в среднем в каждом здании присутствует 3-4 конкурента, по сети для частных абонентов — от 2 до 10 параллельных сетей

служивание абонентов, предлагая им пакет услуг связи с дополнительной скидкой», — объясняет разработанную схему пакетирования В.С. Бутузова.

Для привлечения абонентов к тематическим пакетам оператор будет предлагать скидки не только за подключение нескольких услуг, но и за выбор более чем одного тематического пакета. Надо отметить, что на охваченных территориях оператору со своими услугами связи приходится активно конкурировать с другими сетями. В частности, по корпоративной сети в среднем в каждом здании присутствует 3-4 конкурента, по сети для частных абонентов — от 2 до 10 параллельных сетей. Поведение конкурентов, безусловно, отслеживается и в определенной мере влияет на стратегию развития самой компании.

Цифровое телевидение было развернуто на базе оборудования компании VECTOR, платформы TANTRAX и Roton-F. Закрытие цифрового контента осуществляется при помощи системы условного доступа GOSPELL CAS.

«GOSPELL CAS обладает значительными преимуществами, так как полностью поддерживает стандарт Simulcrypt v.3 и OpenCas. Кроме того, у системы отсутствуют лицензионные отчисления, у нее низкая стоимость карт и клиентоориентированный менеджмент услуг, с возможностью введения оплаты за конкретный контент или другие варианты услуг, включая комбинированные», — комментирует выбор Е.А. Хомичев.

Владельцы телевизоров с поддержкой DVB-C имеют возможность приобрести или взять в аренду CAM-модуль GOSPELL. Для просмотра цифровых каналов на телевизорах, не поддерживающих формат DVB-C, оператор предлагает купить или арендовать телевизионную приставку того же производителя.

Помимо «цифры» в DVB-C, частным и корпоративным абонентам оператора на территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области доступен пакет из 78 каналов в IPTV. Услуга предоставляется на базе платформы IPTV Portal, которая потенциально позволяет организовать разнообразные интерактивные услуги, однако пока развитием этих инструментов оператор не занимается. В перспективе компания планирует

просто повторить в IPTV частотный план «классического» цифрового телевидения.

«На текущий момент мы не предоставляем услуги интерактивного ТВ, но, подключая наш Интернет, абоненты могут быть уверены, что стационарные онлайн-кинотеатры будут стабильно работать, так как Prometey Telecommunications участвует в одном из крупнейших пиринговых проектов РФ DataIX, участниками которого являются большинство интернет-сервисов интерактивного ТВ», — дополняет В.С. Бутузова.

В целом, несмотря на высокий уровень конкуренции в Санкт-Петербурге (о ситуации на рынке платного телевидения в родном для «Теле-Спутника» городе мы уже не раз писали), «Прометей» чувствует себя вполне уверенно на относительно новом для себя рынке частных пользователей и даже рассчитывает на увеличение абонентской базы в обозримом будущем.

«Мы рассчитываем на рост аудитории по услугам Интернета и цифрового ТВ в частном секторе, так как недавно мы запустили крупный сегмент сети с низким уровнем проникновения конкурентов, что позволит нам динамично увеличивать абонентскую базу с запуском каждого последующего сегмента. Кроме того, мы сменили стратегию развития домашней сети. (Среди ключевых изменений можно отметить изменение подхода к оценке привлекательности строительства и приобретения различных объектов; теперь компания предпочитает строить сети самостоятельно, а не покупать готовую инфраструктуру в районах с высокой концентрацией конкурентов, в дополнение ко всему требующую серьезных затрат на модернизацию. Благодаря индивидуальной с работе группами объектов за год компании удалось на 200% увеличить ежемесячное количество заявок на подключение от физических лиц, — **Прим. ред.**) И рассчитываем на увеличение темпов роста проникновения услуг ШПД и цифрового телевидения в перспективе ближайших 5 лет», — подводит итог Р.Э. Венедиктов.

Нам остается пожелать успехов коллективу компании в реализации этих планов. 🌱