

Всеволод Колюбакин

Партнерская конференция «НТВ-ПЛЮС»

VIII конференция партнеров «НТВ-ПЛЮС» состоялась 20-21 апреля 2016 года в Санкт-Петербурге. Конференция партнеров — традиционное внутрикорпоративное мероприятие спутникового оператора «НТВ-ПЛЮС», на которое съезжаются дилеры со всей России для того, чтобы получить информацию о новых предложениях для абонентов, действующих программах мотивации и акциях, технических новинках в сфере цифрового спутникового телевидения.

Современный рынок платного телевидения характеризуется крайне высокой конкуренцией как между операторами, работающими с разными технологиями (например, кабельной и спутниковой), так и между операторами в рамках одной технологии. Для того чтобы решать противоречивую задачу одновременного увеличения абонентской базы, с одной стороны, и дохода, получаемого с абонента, с другой стороны, оператор вынужден искать весьма непростые компромиссы. Он должен предоставить абоненту хорошее контентное предложение по приемлемой цене. Оператор должен привлечь к себе установщиков и мотивировать их для того, чтобы они продвигали абоненту именно его предложения.

Для большей эффективности сотрудничества с дилерской сетью оператору необходима обратная связь с партнерами, в первую очередь для того, чтобы определять, насколько эффективно работают его предложения, акции и механизмы. Дилерам также необходимо оперативно и из первых рук узнавать о новых инициативах оператора. «НТВ-ПЛЮС» два раза в год проводит конференцию со своими дилерами. Очередная встреча оператора с установщиками прошла 20-21 апреля в Санкт-Петербурге.

Дистрибуция и работа с установщиками

В конференции приняли участие более 150 независимых дилеров, а также все представители региональных центров и региональных складов. Такие мероприятия ставят перед собой две задачи: выстраивание прозрачных и взаимовыгодных отношений с дилерами и получение новой информации о состоянии рынка. «Мы строим прогнозы,



Михаил Демин

рисуем модели и кейсы, регулируем тарифы, а дилеры ходят по земле и точно знают, как абоненты принимают решения. Наша задача на таких конференциях — своевременно получать обратную связь от наших партнеров». Пожалуй, эти слова генерального директора «НТВ-ПЛЮС» Михаила Демина отражают всю суть подобных встреч.

В первую очередь, на таких встречах представители оператора рассказывают о программах и схемах работы с дилерами, акцентируя внимание на том, как установщики могут повысить свои доходы. В конце концов, любой установщик работает для того, чтобы заработать денег, и продвигать абоненту он будет именно того оператора, который предложит максимально выгодные условия.

Также оператор уделяет много внимания организационным вопросам: способам получения оборудования, оформлению необходимых документов, удобству обслуживания абонентов. Именно для этого

«НТВ-ПЛЮС» сводит на одной площадке независимых дилеров и руководителей региональных центров. Сейчас, когда оператор осуществляет обмен абонентского оборудования с MPEG-2 на MPEG-4, эти вопросы особенно важны.

Сегодня «НТВ-ПЛЮС» в общем и целом завершил начатую более года назад модернизацию системы дистрибуции, добившись обеспечения прозрачности как системы закупок оборудования, так и системы его реализации. Таким образом, и для дилера, и для оператора вся цепочка стала понятной и логичной. Система дистрибуции «НТВ-ПЛЮС» состоит из региональных складов, филиалов, региональных центров и собственных офисов. Региональные центры оптимизированы для работы в секторе B2B, то есть с установщиками. Собственный офис компании предназначен для заключения абонентских договоров, консультаций о специальных предложениях и акциях, а также для продажи всего необходимого оборудования для подключения спутникового телевидения.

Сеть распространения оборудования «НТВ-ПЛЮС» сегодня опирается на 6 собственных филиалов, 83 региональных склада и 63 региональных центра. В рамках стратегии развития в конце апреля компания «НТВ-ПЛЮС» открыла собственный центр продаж и обслуживания абонентов в Нижнем Новгороде. Также для повышения качества обслуживания абонентов был открыт дополнительный центр в Москве. В дальнейшем компания продолжит расширение своего регионального присутствия. «НТВ-ПЛЮС» планирует как открывать собственные центры продаж, так и развивать партнерскую сеть.



Игорь Угольников



Павел Ройтберг



Яна Чурикова

Кроме этого, оператор прорабатывает возможность открытия монобрендовых точек в других регионах. Проект инициирован по результатам осмысливания дилерских запросов. Работать эта сеть будет по франчайзинговой схеме. Дилеры будут открывать точки за свой счет, принимая на себя определенные обязательства по выкладке товара, обеспечению оформления и сервисному обслуживанию, а оператор предоставляет точке соответствующий статус.

Контент. Что предложить абоненту?

Особенность конференций «НТВ-ПЛЮС» — это встречи дилеров с представителями компаний, производящих контент. На предыдущей конференции «НТВ-ПЛЮС» в октябре 2015 года представитель Discovery Group рассказывал дилерам, в какую сторону будет развиваться производство контента в ближайшем будущем. Понимание этих тенденций важно для установщиков, поскольку именно им предстоит объяснить потенциальному абоненту, что они смогут увидеть на своем экране.

На апрельской конференции этого года обширную презентацию сделала компания VIACOM. Выступления Яны Чуриковой, руководителя каналов музыкального и молодежного вещания, и Марии Косаревой, главного редактора телеканалов VIACOM, руководителя каналов детского и семейного вещания Nickelodeon, вызвали огромный интерес у собравшихся. Председатель Телерадиовещательной организации Союзного государства России и Белоруссии (ТРО) Игорь Угольников рассказал о телекомпаниях, о знаковых популярных кинопроектах — фильме «Брестская крепость» и сериале «Батальон». Также перед дилерами с подробной презентацией о телеканале FOX выступила Гульнара Умряева, директор по маркетингу FOX NETWORKS GROUP.

Помимо презентации новых контентных проектов, был обсужден весьма актуальный для российского рынка вопрос — локализация контента. Ведущие мейджоры — и VIACOM, и FOX NETWORKS GROUP, и Discovery Group — сегодня все больше контента, предназначенного для российского рынка, в России же и произво-

дят. По утверждениям представителей этих компаний, этот устойчивый тренд развития соответствует запросам аудитории, повышает популярность продукта.

Еще одна особенность российского контентного рынка, на которую обратили внимание на конференции, — высокий спрос на детский контент. Сейчас на этом рынке спрос значительно превышает предложение. Поэтому производители все активнее начинают работать в этом секторе.

Точки роста

Как оператор видит свое дальнейшее развитие? В первую очередь — в каких регионах? «НТВ-ПЛЮС» видит потенциал наращивания абонентской базы в европейской части России, где проникновение платного ТВ еще далеко от ста процентов. Например, среди перспективных регионов Приволжский федеральный округ, где недавно был открыт флагманский центр продаж и обслуживания абонентов. Это офис, который ориентирован на работу с абонентами компании, как с физическими лицами, так и с корпоративными клиентами. Параллельно с улучшением системы абонентского обслуживания ведется работа по формированию сети сервисного и гарантийного обслуживания. Таким образом, принимается комплекс мер как по расширению своего присутствия в перспективных с коммерческой точки зрения регионах, так и, одновременно, по улучшению сервисной составляющей.

Другим важным аспектом работы компании остается качество продуктового предложения. Тематические пакеты «НТВ-ПЛЮС» остаются одними из самых привлекательных на рынке платного телевидения. Спортивный и познавательный пакеты, детский пакет, а также пакет кино и сериалов — все они в совокупности с базовым пакетом телеканалов позволяют сделать отличный тематический выбор в зависимости от вкусов и предпочтений. 🟩

