

# «КайтНэт»: делаем ставку на партнеров

Несмотря на кризис, российский рынок спутникового ШПД для физических лиц продолжает развиваться. Выход в этот сегмент крупнейших операторов, начало работы в Ка-диапазоне, медленный, но стабильный рост абонентской базы — все это демонстрирует вполне успешное существование и движение вперед. И это подтверждает в своем интервью «Теле-Спутнику» Светлана Шабалина, заместитель генерального директора по коммерческой деятельности ООО «Русат» — оператора спутниковой связи, в 2013 году запустившего революционный проект спутникового Интернета для частных пользователей под брендом «КайтНэт».



☞ Расскажите, чем сейчас живет «КайтНэт».

**С. Шабалина:** Наш сервис успешно работает, абонентская база стабильно растет. Так, на конец первого квартала 2016 года количество абонентов составило чуть более 14 тысяч. В декабре 2015 года мы запустили систему коллективного доступа под брендом «КайтНэт Плюс» — это сделало сервис еще более удобным для сегментов малоэтажного строительства и малого бизнеса, обслуживающего клиентов (мини-отели, базы отдыха и т.п.). С июня в нашем интернет-магазине появились IP-телефоны, что упростило для абонентов использование IP-телефонии через спутниковый Интернет.

помимо качества сервиса и его низкой стоимости, одна из важных составляющих успеха — активная работа партнеров в регионах. Мы как федеральный оператор делаем максимум для качественной работы сервиса, а вот продвижением «на местах» должны заниматься люди, знающие специфику своего региона. Анализируя абонентскую базу, мы не могли понять, почему в одном регионе подключение идет активно, а в другом, по нашим оценкам, более перспективном с точки зрения спроса, «все сложно». Разгадка оказалась проста: дело в дилерах и их желании работать с сервисом, в их инициативе и продвижении услуги.

☞ Светлана, добрый день! Ощущается ли влияние кризиса на VSAT-бизнес? На кого вы как оператор связи сейчас делаете ставку: на физических лиц, бизнес, государственные ведомства?

**Светлана Шабалина:** Конечно, непростая экономическая ситуация сказывается на состоянии бизнеса и проектов, особенно это видно по итогам 2015 года. В корпоративных проектах прослеживается стагнация, а вот сегмент спутникового ШПД продолжает развиваться — на сегодня это одно из наиболее перспективных направлений российского рынка спутниковой связи, с большим потенциалом.

Если взять сегмент СШПД, то в нем «Русат» ориентируется как на физических лиц, так и на корпоративных клиентов. На конец первого квартала 2016 года абонентская база «КайтНэт» на 88% состоит из частных пользователей и на 12% — из корпоративных. Интерес юридических лиц к спутниковому ШПД вполне объясним: в кризисное время компании, особенно представляющие малый бизнес и небольшие ведомственные учреждения в регионах, стараются по максимуму сократить затраты на ИТ и телекоммуникации.

☞ Что Вы думаете о сложившейся конкурентной ситуации в сегменте спутникового ШПД? Изменится ли расстановка сил на рынке с выходом на него «Газпром Космические системы» и «РТКом»?

**С. Шабалина:** Я не раз говорила и продолжаю это повторять: абонентов хватит на всех. По нашим оценкам, интерес к услуге велик, операторам есть куда расти и есть регионы, которые нужно осваивать. Количество потенциальных абонентов позволит каждому оператору получить своих пользователей. Имея более масштабные возможности для продвижения, крупные операторы могут серьезно поспособствовать популяризации услуги. Другой вопрос, будут ли они рассматривать этот рынок как серьезную площадку для вложения или он так и останется побочным направлением.

☞ «Русат» уже 3 года успешно работает на рынке частных пользователей, можно сказать, с вас все и началось. В чем, на Ваш взгляд, секрет успеха?

**С. Шабалина:** Оглядываясь на проделанный путь, с уверенностью могу сказать, что,

☞ Есть ли какие-то требования, которые вы как оператор предъявляете партнерам?

**С. Шабалина:** Мы заинтересованы в работе с максимально профессиональными партнерами. Безусловно, мы готовы помочь им стать профессионалами, но только при условии активности и заинтересованности в работе с их стороны. Личная ответственность каждого партнера очень важна в нашем бизнесе. И мы видим достойные примеры. Хотелось бы, чтобы их было как можно больше.

☞ Назовите основные факторы, которые важны для работы на рынке.

**С. Шабалина:** Высокое качество сервиса, вменяемые цены, активное продвижение — это фундамент. А если добавить к этому развитую дилерскую сеть, каждый участник которой готов вкладывать силы в популяризацию услуги, успех обеспечен. Думаю, что правильно делать ставку на партнеров и стараться постоянно взаимодействовать с ними, обучать, отвечать на все вопросы. Они — лицо оператора в своем регионе и должны достойно его представлять. ■

*Беседовала Ирина Николаева*

## Став Партнером КайтНэт, вы получаете:

- Стабильный доход
- Интересную работу
- Бесплатное обучение
- Поддержку профессионалов

**Присоединяйтесь!**

*Будь on-line!*

[www.kitenet.ru](http://www.kitenet.ru)

8 800 200 5483

