

Виртуальные операторы в ШПД

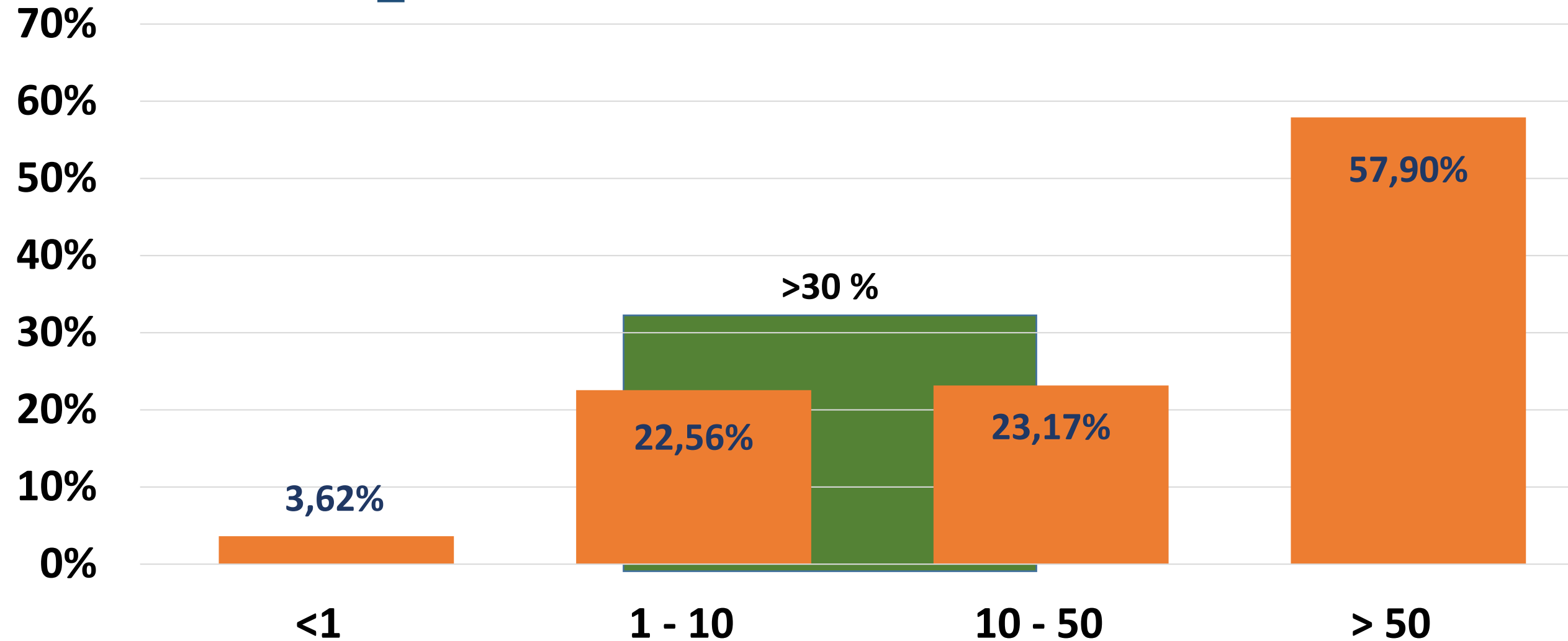
Как это возможно и кому это надо

Куда развивать ШПД?

- Прирост абонентов ШПД в 2016 г. 4,6%
- Проникновение ШПД 56%
- Аудитория интернет 78 %

• Данные «ТМТ Консалтинг», Яндекс.

Распределение населения по городам и селам



Где взять интернет в селе?



Интернет в селе есть!

Internet-Café



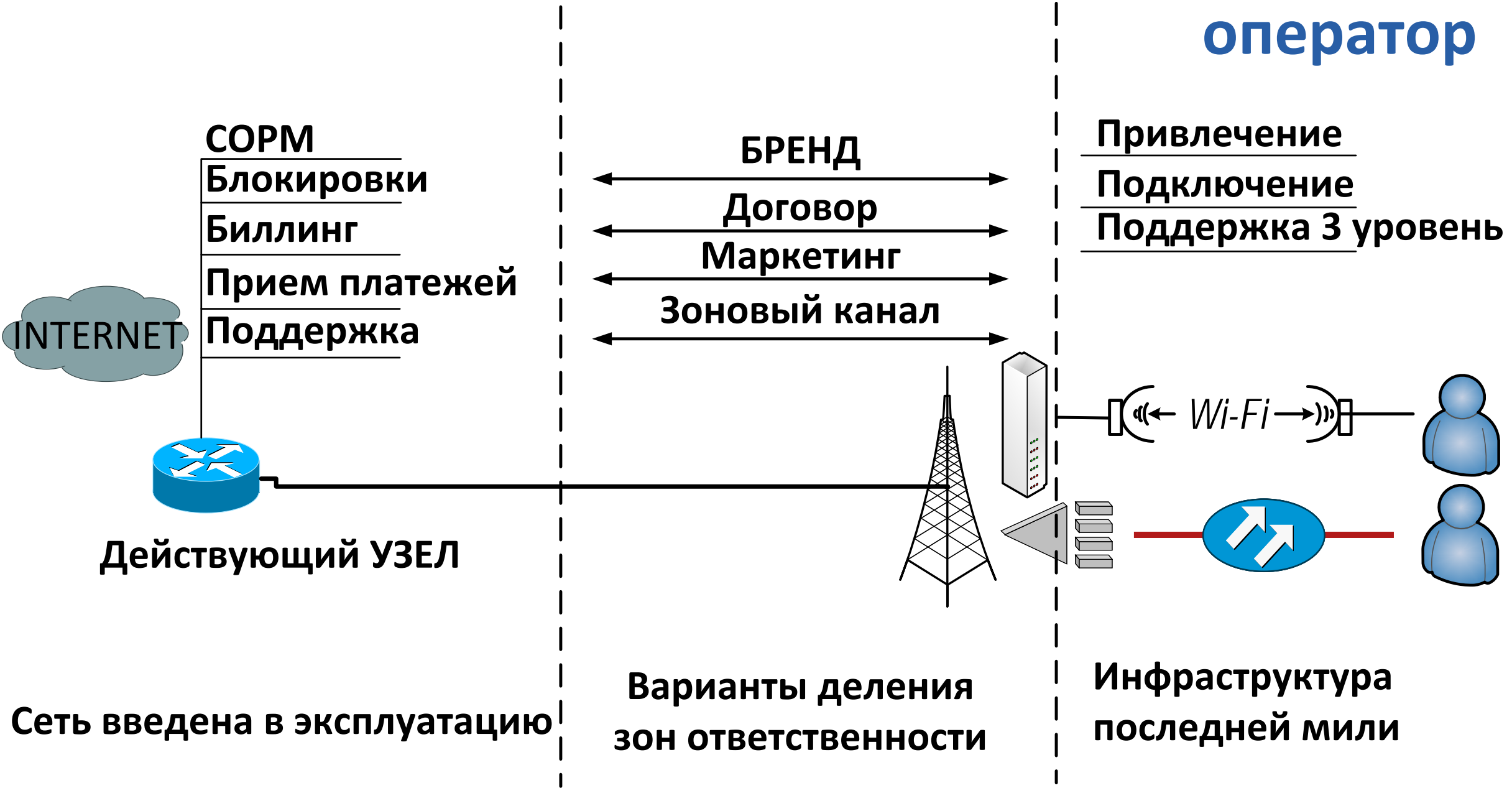
Пираты или легионеры?

Чем рискует виртуальный оператор

Получит	Потеряет
Легализация (сорм/ биллинг/ лицензии/ т.д.)	Самостоятельность в принятии решений
Маркетинг и сильный бренд	Локальный бренд
Агентский договор	Договора с абонентами
Доп услуги (IPTV, софт и пр)	
Круглосуточная тех. поддержка	
Экономия на каналх (от объема)	

Опорный оператор

«Виртуальный» оператор



Доходы и Ответственность

Функция	ВЕС	Зона ответственности	ИТОГ
Третья линия тех.поддержки (выезд к клиенту)	10%	Виртуальный оператор	50%
Организация инфраструктуры последней мили	10%		
Привлечение абонентов (активные продажи)	5%		
Договор с клиентом	5%		
Аренда ресурсов (каналы/опоры/пр)	20%		
Бренд / Маркетинг	5%	Опорный оператор	50%
Прием платежей	5%		
Вторая линия техподдержки (технические вопросы)	5%		
Первая линия тех поддержки	10%		
Каналы/Биллинг/CRM/COPM/Блокировки	20%		
Доп. Услуги	5%		

- **Директор по Развитию ООО «Формат-Ц»**
Андрей Роднищев
ar@format-c.pro +79 03 03 03 240

- **Генеральный директор ООО «Формат-Ц»**
Владимир Гончаров
vg@format-c.pro