

«Всё в одном» от «Билайна» или домашний интернет и ТВ за один рубль



Пакетными тарифами в наше время никого не удивишь. Конкуренция между операторами достаточно велика и каждый пытается завлечь абонента к себе, в том числе и предложениями большего числа услуг. Такое положение дел выгодно всем: абонент получает возможность сэкономить за счёт "оптовой закупки", а провайдер – стясти с него дополнительные несколько сот рублей. Однако иногда находится тот, кто меняет устоявшееся положение вещей.

Таким кем-то стал "Билайн", предложивший своим клиентам тариф "Всё в одном". Сам оператор называет это "первым в России конвергентным тарифом для массового рынка". За набором из умных слов скрывается комплексное предложение, подразумевающее все услуги связи, которые оказывает оператор: сотовая телефония, домашний интернет и мобильное/домашнее телевидение. Строго говоря, предложение "Билайна" далеко не первое: осенью 2014 года тарифы, включающие и мобильную, и стационарную связь, [запустила](#) МГТС. Зато у "Билайна" есть несколько существенных отличий, которые делают его действительно выдающимся событием на телеком-рынке.

Во-первых, новые тарифы доступны не только в столице, а везде, где только присутствует проводная связь от "Билайна" - это более 100 городов присутствия. Обделёнными оказались только Мурманск и Челябинск. Во-вторых, компания не стала создавать MVNO-оператора под проект, как поступил МТС. Наконец, в-третьих, новые тарифы были созданы по схеме "старые услуги за ту же цену+новые практически даром": к уже существующим мобильным тарифам линейки "Всё" добавили за тот самый один рубль услуги домашнего интернета и телевидения. В итоге ценность мобильного предложения очень сильно выросла, ведь "в нагрузку" к нему предлагаются фактически бесплатно ещё пара услуг.

Что получилось

Сразу же нужно отметить, что предложения сильно отличаются от региона к региону. Где-то дают больше мобильного интернета, где-то минут, где-то нет домашнего ТВ и интернета, а где-то самих тарифов разное количество. К примеру, самый дешёвый "Всё в одном за 301" не доступен в Москве, Калининграде и ещё ряде населённых пунктов. Видимо, в них не захотели ронять минимальный платёж уж очень сильно, так что тарифная линейка в таких городах начинается от 501 рубля. Мы рассмотрим тарифы для столицы.

Всего их четыре: "Всё в одном за 501", "Всё в одном за 801", "Всё в одном за 1201", "Всё в одном за 1801".

Тарифы	<u>Всё в одном за 501</u>	<u>Всё в одном за 801</u>	<u>Всё в одном за 1201</u>	<u>Всё в одном за 1801</u>
Мобильная связь	5 ГБ 	7 ГБ 	10 ГБ 	15 ГБ 
	300 SMS	500 SMS	1000 SMS	3000 SMS
	550 минут	1000 минут	2000 минут	3000 минут
Домашний интернет	15 Мбит/с	30 Мбит/с	100 Мбит/с	100 Мбит/с
	—	—	—	Wi-Fi роутер
Мобильное ТВ	25 каналов	25 каналов	25 каналов	25 каналов
Домашнее ТВ	—	—	120 каналов	120 каналов
Стоимость	501 руб./мес.	801 руб./мес.	1201 руб./мес.	1801 руб./мес.

Как мы уже говорили, тарифы собраны из двух частей. Первая – это мобильная связь с тарифами, полностью соответствующими мобильной линейки "Всё". Та же абонентская плата, те же включённые гигабайты, минуты с SMS для предоплатной системы расчётов:

Всё за 500				
 <u>ВСЁ! ПРЕДОПЛАТА</u>	5 Гб в месяц	550 мин.	300 SMS	Подключить
<u>ВСЁ! ПОСТОПЛАТА</u>	7 Гб в месяц	600 мин.	300 SMS	Подключить
Всё за 800				
 <u>ВСЁ! ПРЕДОПЛАТА</u>	7 Гб в месяц	1000 мин.	500 SMS	Подключить
<u>ВСЁ! ПОСТОПЛАТА</u>	14 Гб в месяц	1100 мин.	500 SMS	Подключить
Всё за 1200				
 <u>ВСЁ! ПРЕДОПЛАТА</u>	10 Гб в месяц	2000 мин.	1000 SMS	Подключить
<u>ВСЁ! ПОСТОПЛАТА</u>	20 Гб в месяц	2200 мин.	1000 SMS	Подключить
Всё за 1800				
 <u>ВСЁ! ПРЕДОПЛАТА</u>	15 Гб в месяц	3000 мин.	3000 SMS	Подключить
<u>ВСЁ! ПОСТОПЛАТА</u>	30 Гб в месяц	3300 мин.	3000 SMS	Подключить

Вторая часть – это "бонус" в виде услуг домашнего интернета и телевидения. Как можно заметить, чем выше тариф, тем больше "плюшек" предлагается абоненту. К примеру, на самом дешёвом за дополнительные рубль предлагают только домашний интернет со скоростью 15 Мбит/с. На "Всё в одном за 801" предлагают тот же самый интернет, но уже со скоростью в 30 Мбит/с. А вот начиная с "Всё в одном за 1201" становится доступно домашнее ТВ со 120 каналами. На самом дорогом к интернету в подарок дадут Wi-Fi-роутер. Впрочем, никто не запрещает приобрести этот самый роутер или ТВ, но за них придётся платить отдельно – 100 рублей в месяц за Wi-Fi и 345 рублей в месяц за ТВ. Выгодными такие дополнительные траты будут только для тарифа за 501 рубль, так как уже на тарифе за 801 рубль лучше перейти на следующий – разница в ценнике получится незначительной, а вот скорость интернета возрастет значительно.

Новые тарифы работают исключительно авансовым способом, подразумевая ежемесячный платёж.

Для кого

Сценариев использования нового предложения несколько. Несомненно, самый предсказуемый – это подключение уже действующих мобильных клиентов "Билайна". Платя всего на рубль больше, они получают как минимум домашний интернет. Да, скорость будет небольшой, но даже такая скорость в случае отдельного подключения обойдётся в 250 рублей и выше.

Обратный вариант, когда пользователь домашнего интернета от "Билайна" захочет воспользоваться предложением, тоже возможен, но уже менее вероятен, так как придётся менять сотового оператора, и соответственно, изменятся параметры мобильного пакета. Это гораздо серьёзней, чем замена одного провода на другой.

Идеальным же вариантом является *семейное* использование тарифа. Если у всех членов семьи телефоны "Билайн", то лучшего предложения на рынке просто не найти. Впрочем, иметь именно "Билайн" не обязательно, важно иметь желание на него перейти – благодаря MNP оператора можно сменить относительно легко.

Дело в том, что на всех тарифах (кроме "Всё в одном за 501") мобильные пакеты являются разделяемыми. Это значит, что тратить включённые минуты, SMS и трафик можно не на одном устройстве и не одному человеку. Никто не запрещает разбить пакет на 5 номеров, "отмерив" каждому необходимый лимит. При этом, в отличие от конкурентов, подключение дополнительных номеров не предусматривает абонентской платы. Из этого всего вырастают крайне интересные сценарии.

Для примера рассмотрим тариф "Всё в одном за 1201" для семьи из трёх человек. Помимо полноценного интернета на скорости в 100 Мбит/с и 120 каналов телевидения ячейка общества получит ещё 10 Гбайт мобильного трафика, 2000 минут на все сети России и 1000 SMS. Возможно, кто-то и говорит каждый день по часу, рассылая при этом по 30 сообщений, но обычному человеку такие пакеты явно избыточны. А вот при наличии супруги/супруга и ребёнка эти 2000 минут будут делиться на всех, избавляя от необходимости оплачивать отдельные счета. Такой подход даёт возможность "выбирать" пакет в ноль, ведь кто-то больше любит говорить, а кто-то – сидеть в интернете. С разделением трат, оплаченных, но невостребованных услуг за счёт нескольких потребителей, практически не останется.

Наконец, стоит вспомнить, что внутрисеть у "Билайн" на тарифах линеек "Всё" полностью безлимитна, в том числе и при нахождении в других регионах.

На что рассчитывают?



Положительные моменты для абонента мы расписали. Теперь возникает вопрос: зачем всё это самому оператору, ведь тут дело пахнет весьма существенным снижением потенциального денежного потока.

Чтобы ответить на этот вопрос, стоит вспомнить, что речь идёт о "Билайне". Дела у этой компании идут, мягко скажем, неважно. В принципе, сейчас очень многие забыли, что значит расти двухзначными темпами, но даже на их фоне "полосатые" смотрятся бледно. В таких условиях на первое место выходят вопросы выживаемости, а не увеличения денежного потока. Конечно, очень хочется повысить на всё расценки, но они и так уже [немалые](#), да и приведут лишь к дополнительному оттоку абонентов и в конечном итоге к уменьшению доходов.

Так что ничего иного не остаётся, как повышать лояльность уже существующих абонентов. И "Всё в одном" здесь может действительно помочь, так как очень крепко привязывает к себе невысокой ценой и полным набором услуг, отказаться от которых можно только сразу – ведь отказ от какой-то одной делает предложение куда менее привлекательным. Заодно уничтожается практически любая возможность "ухода" денег к конкурентам – тем просто становится нечего предложить пользователю. Ну а если кто-то из чужих абонентов клюнет на щедрое предложение, то очень неплохо – от них тоже будет получен стабильный денежный поток, пусть и не такой большой, каким он мог быть.