IPTV: нельзя управлять тем, что невозможно измерить

Давайте порассуждаем на тему внедрения новых услуг. Все мы понимаем, что при внедрении новых услуг без правильного, взвешенного подхода не обойтись, поэтому я решил рассмотреть разные подходы интеграции в сфере IP-телевидения.

Для любого интернет-провайдера, оказывающего услуги доступа в интернет своим абонентам, тема IP-телевидения вызывает наибольшие споры и сомнения. На это есть причины и этому есть объяснения.

Данная статья как раз показывает варианты подходов, доступные операторам связи, при внедрении непрофильной, но востребованной услуги IP-телевидения для своих абонентов.

Что касается самих абонентов, то в последнее время они тоже становятся все более продвинутыми, более требовательными к поставщикам интернет-решений и IP-телевидения.

Поэтому IPTV может удивить своих абонентов только высочайшим качеством картинки и интерактивностью своих сервисов. В наше время каждому абоненту обязательно подавай максимум HD-каналов, все хотят пользоваться интеллектуальными функциями интерактивного телевидения, такими как управление просмотром с архивом передач на несколько дней, причем на всех телеканалах. Обязательно, чтобы был мультискрин, мультирум, EPG и другие подобные сервисы.

Классическое кабельное телевидение по качеству может и не уступает IPTV, но явно проигрывает в интерактивности.

Еще одна проблема при внедрении IPTV - абоненты не хотят платить за приставки, операторы не хотят инвестировать в эти приставки, т.к. возврат инвестиций растягивается на годы.

В общем, абоненты требуют, требуют, а оператор должен за все это платить.

Ситуацию усугубляют операторы, которые идут на поводу у абонентов и оказывают услуги IPTV бесплатно! Это апогей расточительства. Можно назвать такую бизнес-модель IPTV "до кучи". Мы такую схему не поддерживаем, поэтому не рассматриваем.

Телевидение для интернет-провайдера не является основной услугой по зарабатыванию денег, требует отдельного лицензирования, может сильно ударить по карману, и при неправильной оценке и продвижении может долго окупаться. И всегда тема телевидения ставит оператора связи перед сложным выбором "быть или не быть".

Еще совсем недавно, несколько лет назад, считалось, что IPTV – это прерогатива только больших операторов, которые за счет своей огромной абонентской базы могут окупить большие начальные вложения и ежемесячные платежи правообладателям. До поры до времени так все и было, пока на рынок не вышли контент-агрегаторы и OTT-провайдеры.

Итак, когда оператор решает ТЕЛЕВИДЕНИЮ БЫТЬ, он выбирает один из трех основных бизнес-процессов:

- Внедрение собственного телевидения - IPTV "с серьезными намерениями",
- Запуск в свою сеть OTT-поставщика - ITPV "для галочки",
- Оказание услуг IPTV по агентской схеме через контент-агрегатора - IPTV "под ключ".

Рассмотрим подробнее все варианты. Я выделю все плюсы и минусы каждого направления. Конечный выбор - за оператором.

Начнем с собственного телевидения. Это серьёзный шаг для оператора. Тут все направлено на создание полноценной услуги под собственным брендом и управлением. Главное условие – достаточно большая абонентская база у оператора, от 10000 ШПД абонентов, а лучше от 20000.

В данном проекте очень большие начальные вложения как материальные, так и временны**ы**е:

- Первым делом нужно получить лицензию КТВ.
- Затем начинаем проектирование головной станции.
- После проектирования переходим к строительству антенного поста.
- Закупаем приемное оборудование.
- Закупаем шасси, модули, конвертеры.
- Не забываем о сетевом оборудовании.
- Внедряем программно-аппаратный мониторинг сигнала.
- Программно-аппаратный комплекс Middleware и шифрование CAS.
- Поиск резервных источников.

- Набираем штат сотрудников.

Далее необходимо заключить порядка 100 договоров с правообладателями, что займет примерно год работы выделенного сотрудника.

Далее, оператора ждут ежемесячные платежи около полумиллиона-миллиона рублей в месяц за контент, плюс расходы на сотрудников, на резерв, плюс лицензии за middleware и шифрование.

Плюсы такой схемы:

- Полностью операторское телевидение, т.е. это расширение собственного бизнеса оператора связи.
- Полный контроль над управлением абонентами в рамках проекта.
- Полный контроль над контентом, его пакетированием и конечной стоимостью.
- Полный контроль над маркетингом и рекламой услуги.
- Полный контроль над качеством и технической реализацией услуги.

Минусы:

- Долгая окупаемость.
- Большие начальные вложения и ежемесячные платежи.
- Крайне сложно расторгнуть договор с правообладателем, если возникла такая необходимость.
- Ежемесячные платежи каждому правообладателю.
- Постоянная отчетность и бесконечный документооборот по всем договорам с правообладателями.

Теперь поговорим про OTT.

Сам термин OTT расшифровывается как Over The Top, т.е. ПОВЕРХ. И это очень важно понимать. Ведь в данной модели услуга телевидения оказывается поверх основной услуги провайдера. В данной схеме для OTT-оператора неважно, поверх кого он оказывает услугу, т.е. на чьей сети работает абонент и чьи ресурсы тратятся. Для OTT-оператора важно, чтобы абоненты подписались на его услугу и были привязаны к ней. Для абонента очень удобно, что он не привязан к своей сети и у него телевидение полностью переносное. А у оператора, включившего такое телевидение, нет гарантий, что абонент не перейдет к другому провайдеру. Конечно, ведь абонента ничто не держит поменять провайдера и продолжать платить OTT-оператору за его переносное ТВ.

Оказание услуги IPTV через OTT-поставщика контента – выбор, как правило, маленьких и средних операторов. Плюсы здесь несомненно есть: быстрое развертывание сервиса без затрат для оператора связи.

С точки зрения бизнес-модели, OTT-телевидение по агентской схеме приносят единичные подключения пользователей. Тут как раз все дело в технологии. С одной стороны, оператору нужно ТВ, и он его включил, так сказать "для галочки". А с другой - оператор понимает, что с каждым абонентом у него прогружается внешний uplink. Поэтому он особо не продвигает эту услугу в массы. А зачем? Формально услуга есть, а агентское вознаграждение с услуги совсем небольшое и затраты на интернет-канал оно не покроет.

В OTT есть и минусы:

- Низкое качество картинки, т.к. OTT работает через паблик-интернет, сигнал сильно ужат и, зачастую, битрейт опускается до значений, при которых просмотр на большом экране телевизора становится невозможным.
- Операторы OTT, как правило, не добавляют в свои пакеты бонусы для абонентов в виде бесплатного пакета каналов.
- Ограниченность в используемых приставках, т.к. их, как правило, продает поставщик OTT-решений по достаточно высоким ценам с достаточно низкой маржой для оператора.
- Самый главный минус в том, что поставщик OTT и оператор связи не являются партнерами по бизнесу. У OTT свои, очень жесткие позиции по условиям работы. Оператор связи не принимает участия в той услуге, которую оказывает своим абонентам. Оператор связи в данной бизнес модели является в основном поставщиком абонентов для OTT-провайдера.

И самое главное - это миграция абонентов. Если абонент не привязан дополнительными услугами к оператору, то его ничто не держит от смены поставщика услуг ШПД. И тут много вопросов, ведь клиент может прийти к оператору связи уже со своим OTT-включением и начнет потреблять трафик оператора, а платить за OTT мимо кассы оператора. Или наоборот, оператор включил через себя абонента для OTT-оператора, а абонент взял и отказался от своего оператора, начав платить за

контент OTT-оператору. В итоге, в выигрыше только OTT-оператор.

Именно поэтому я и называю эту услугу "IPTV для галочки", т.е. временное закрытие потребностей оператора легким решением.

А теперь перейдем к третьей бизнес-модели. Это работа с контент-агрегатором – IPTV "под ключ".

Совместить плюсы собственного телевидения в виде мультикаст-потоков, полный контроль над абонентами и над самой услугой, а также добавить привлекательность OTT в виде быстрого внедрения услуги IPTV можно, причем без больших затрат и полностью в легальном виде.

На выходе получится универсальное предложение для операторов связи.

Полноценный IPTV-агрегатор понимает, что операторам не всегда удобно получать только multicast-потоки. Для этого внедряется решение unicast доставки IPTV до конечного абонента. Данный тип доставки контента должен автоматически подключаться при авторизации абонента со смарт ТВ, смартфона либо планшета. Но правильный unicast без привязки к сети оператора не должен работать. Операторы не хотят, чтобы их абоненты смотрели телевидение без него.

Для полноценного решения IPTV добавляем сертифицированную систему шифрования сигнала, а также облачную платформу для управления всем комплексом IPTV и для учета абонентов. При такой схеме и операторы, и правообладатели могут быть спокойны, и уверены в том, что контент надежно защищен от несанкционированного доступа. За резервирование сигнала тоже отвечает контент-агрегатор.

Подобная бизнес модель построена на Агентской схеме работы. Я бы хотел немного подробней остановиться на этом.

В данной схеме работы оператору связи не нужно получать лицензию на кабельное вещание.

В данной схеме работы операторам не нужно заключать договоры с правообладателями, платить каждому из них минимальный платеж и перед каждым отчитываться. Это все делает контент-агрегатор за своего Агента.

Контент-агрегатор с правообладателями заключает Лицензионный договор на использование медиа-контента с правом распространения контента конечным пользователям. С операторами связи заключается Агентский договор, по которому все права и обязанности перед абонентами возникают непосредственно у Конетент-агрегатора, т.е. юридически - это абоненты Компании. Но важно, чтобы оператор продавал услугу как свою, чтобы она у его абонентов ассоциировалась с его оператором, а не с контент-агрегатом. И это тоже очень важное отличие от OTT и очень сближает данное решение с собственным телевизионным решением оператора за счет кастомизации и брендирования клиентского интерфейса.

Данная бизнес-модель подходит ко всем операторам связи, которые хотят внедрить IPTV для своих абонентов, основные плюсы IPTV "под ключ":

Абоненты и сама услуга управляются оператором. Помните фразу: "Нельзя управлять тем, что невозможно измерить".

- Легальная схема работы.
- Надежное решение за счет резервирования.
- Масштабируемая услуга, под любые размеры сети.
- Можно использовать любое абонентское оборудование.
- Кастомизация и брендирование. IPTV ассоциируется у абонента с поставщиком ШПД.
- Огромная польза для телеканалов за счет охвата аудитории.
- Вещание 4K и UHD без нагрузки на сеть. Multicast позволяет организовать вещание в тяжелых форматах 4K и UHD без сжатия.
- Возможность добавлять региональные каналы в сетку вещания.
- Наличие телеканалов в часовом поясе оператора связи.

Подводя итоги, хочу отметить, что окончательный выбор остается за оператором, но главное при выборе бизнес модели сделать выбор, после внедрения которого у оператора был вариант масштабирования своего бизнеса, вариант, который позволит и побаловать существующих абонентов бесплатным пакетом, удивить их высоким качеством картинки.

Я желаю операторам, чтобы они всегда знали, сколько у них абонентов на телевидении, сколько они им платят, какие каналы они смотрят. От правильно выбора зависит успех!