

Тарифы «нового поколения» от «Мегафона» или как продать то, что раньше было бесплатным

Оператор сотовой связи "Мегафон" [представил](#) новую тарифную линейку под названием "Включайся". Линейка разработана специально под профили потребления услуг связи и старается предоставить абонентам именно те услуги, которые им нужны. Во всяком случае, так обещает сам "Мегафон".

Анонсируя новые тарифы, "Мегафон" подчеркнул, что они сконструированы таким образом, что максимально удовлетворяют потребности разных групп клиентов. Проанализировав предыдущий опыт, в компании обнаружили, что комплексные тарифы предыдущего поколения очень часто используются не полностью. Например, абонент выбирает весь включённый в пакет интернет трафик, а вот СМС или звонки использует очень редко. Или наоборот – активно звонит, практически не пользуясь интернетом. Соответственно, если кому-то необходимо было больше услуг, то он должен был выбрать более дорогой тариф с большим объёмом всех услуг. Естественно, количество невостребованных минут или гигабайт также росло. Это доставляло неудобство как абоненту, так и оператору: у первых возникало чувство, что они упускают оплаченные возможности, а вторым было труднее понять профиль потребления того или иного человека.

В связи с этим и было решено сменить парадигму. Для этого "Мегафон" выделил так называемых "Цифровых абонентов". Под страшным названием кроется не группа киборгов, а те, кто активно пользуется интернетом, возлагая на него функции общения. То есть тех, кто звонит не очень часто, зато любит общаться в мессенджерах, слушать музыку онлайн и сёрфить по сети. В данный момент у "Мегафона" таких абонентов около 33%, а в скором времени должно стать около 50%. При этом среди тех, кто подключается к оператору сейчас, таких абонентов уже 60%.

Для того чтобы соответствовать времени, в операторе и запустили новые тарифы. Как утверждает "Мегафон", они не имеют аналогов (с) и построены исходя из реальных интересов цифровых пользователей. Хотя это и не так (похожие предложения есть у МТС и Tele2), новая линейка действительно представляет интерес.

Тарифы



"Включайся" содержит 6 [тарифов](#): Пиши, Слушай, Говори, Общайся, Смотри и Премиум. Все они различаются наполнением, однако теперь это наполнение сильно отличается от того, что было раньше. Например, включённые СМС остались лишь на двух тарифах: самом дешёвом "Пиши" (200 шт.) и самом дорогом "Премиум" (безлимитно). Оставшиеся четыре тарифа решили лишить этой услуги, посчитав, что она "цифровым людям" уже не нужна. Конечно, доля правды в этом есть, но теперь за любое сообщение придётся платить дополнительные деньги. Расчёт тут простой – может, хоть пару раз в месяц, но выбить с абонента дополнительные пару-тройку рублей.

Полный список тарифов для Московского региона с включёнными услугами представлен в таблице:

Тариф	Абонентская плат	Базовый трафик	Голосовые услуги	Безлимит на мессенджеры и социальные сети	Дополнительный трафик	СМС	MegafonTV
Пиши	350 руб.	2 Гб	350 мин.	WhatsApp, Viber, eMotion	-	200 шт.	-

Слушай	500 руб.	6 Гб	250 мин.	WhatsApp, Viber, eMotion BOOM, Яндекс.Музыка, Zvooq, ВКонтакте Музыка	-	-	50 ТВ-каналов
Говори	500 руб.	3 Гб	600 мин.	WhatsApp, Viber, eMotion	-	-	-
Общайся	600 руб.	12 Гб	500 мин.	WhatsApp, Viber, eMotion ВКонтакте, Одноклассники, Facebook	-	-	2 фильма, 50 ТВ-каналов
Смотри	950 руб.	16 Гб	1200 мин.	WhatsApp, Viber, eMotion ВКонтакте, Одноклассники, Facebook, Instagram	20 Гб на YouTube	-	4 фильма, 50 ТВ-каналов
Премиум	3000 руб.	20 Гб	5000 мин.	WhatsApp, Viber, eMotion, Telegram, Facebook Messenger, ТамТам ВКонтакте, Одноклассники, Facebook, Instagram BOOM, Яндекс.Музыка, Zvooq, ВКонтакте Музыка	20 Гб на YouTube, Vimeo, Rutube	Безлимит	4 фильма, 100+ ТВ-каналов

Как видно, над тарифами действительно поработали. Первое, что бросается в глаза – это безлимитные мессенджеры и социальные сети. Здесь "Мегафон" пошёл по пути Tele2, который на ряде своих [тарифов](#) сделал частично бесплатным использование мессенджеров. В "Мегафоне" мелочиться не стали и сделали трафик для WhatsApp и Viber бесплатным (включая голосовые и видеовызовы). К ним добавили мессенджер eMotion – это собственная разработка "Мегафона", которая пришла на смену старому "Мультифону", когда оператор ещё надеялся захватить нишу сегодняшних фаворитов. Трафик в нём также бесплатен, но за сами услуги придётся платить по расценкам мессенджера. Таким образом, использование вышеуказанных сервисов не тратит трафик из базового пакета, как было ранее. Похожая ситуация и с социальными сетями. В общем, теперь именно общение действительно стало безлимитным.

Увы, в схеме есть свои минусы. Во-первых, на всех тарифах с вменяемой абонентской платой набор мессенджеров ограничен исключительно WhatsApp и Viber (eMotion рассматривать не имеет смысла в силу его непопулярности). Ни Telegram, ни Skype, ни других подобных продуктов "Мегафон" не предложил. В абонентскую плату Telegram, Facebook Messenger и [свеженький](#) ТамТам включены только на "Премиуме" за 3 тысяч рублей, который если кто и подключит, то будет в явном меньшинстве. Объяснить такую избирательность простой забывчивостью не получится, ибо для тех,

кому не хватает WhatsApp и Viber, "Мегафон" сделал особое предложение (о нём ниже).

Во-вторых, бесплатным является только нативный трафик для соцсетей. Если приложение соцсети или сайт загружают трафик с других ресурсов, то он будет вычитаться из базового пакета.

В-третьих, подключить тариф к роутеру или модему не выйдет – он только для мобильных сетей.

В-четвёртых, при использовании браузера Opera, VPN, систем сжатия трафика и других подобных сервисов весь трафик будет вычитаться из базового пакета.

В-пятых, как только закончится базовый пакет трафика, доступ к безлимитным ресурсам прекращается. Увы, просадить интернет за пару дней, а потом сидеть 28 дней только во ВКонтакте или Viber не выйдет – придётся докупать дополнительные объёмы трафика. И вот это ограничение – одно из самых сильных на тарифах. Оно заставляет либо очень критично относиться к текущему пакету, либо быть готовым докупать дополнительные. Что автоматически увеличит расходы на связь.

В-шестых, доступ к безлимитным сервисам через браузер возможен, только если версия этого браузера "актуальна". Что подразумевается под "актуальностью", оператор пояснить "забыл", но в недрах описания различных услуг мы нашли, что "актуальный" – это означает "последний". Так что если вы не обновили вовремя браузер до самой последней версии, можете забыть о бесплатных мессенджерах и соцсетях. С чем связана такая избирательность, непонятно. Если это не ошибка, то службу поддержки явно ждёт поток жалоб от недовольных клиентов, которые не получают обещанного из-за того, что вовремя не обновили ПО.

В итоге условия предоставления "бесплатных" сервисов имеют весьма заметные ограничения, которые необходимо постоянно держать в уме. С другой стороны, никто не обещал, что будет легко – за бесплатным сыром ещё предстоит побегать. В конце концов, кто тут "цифровой абонент", мы или "Мегафон"?

Вторым заметным нюансом новых тарифов является их направленность. Как и было обещано, "Мегафон" попробовал создать тарифы, которые бы закрывали определённую нишу, а не пытались дать пользователю ненужные ему услуги. Например, дополнительный трафик видеосервисов доступен на старших тарифах "Смотри" и "Премиум", которые явно рассчитаны на тех, кто активно интересуется видеоконтентом. Для них же предназначен сервис MegafonTV с набором ТВ-каналов и 4 фильма в месяц. В свою очередь, тариф "Слушай" пригодится тем, кому необходима безлимитная музыка через сервисы Яндекс.Музыка, VOOM и им подобных. Интересна также разница между "Слушай" и "Говори". При одинаковой абонентской плате в 500 рублей, "Слушай" предлагает 6 Гб трафика и 250 минут разговоров, а вот "Говори" – только 3 Гб трафик, но 600 минут на разговоры.

Опции



Если кто-то недоволен, что на его "Слушай" безлимитно можно общаться только в Viber и WhatsApp, то "Мегафон" готов предоставить возможность исправить это недоразумение. Естественно, за отдельную плату. Для этого предназначены опции, которые позволяют добавить в свой тариф возможности других:

Мессенджеры+

WhatsApp, Viber, eMotion, Telegram, Facebook Messenger, ТамТам
Для тарифов [Пиши](#), [Говори](#), [Общайся](#), [Слушай](#), [Смотри](#)

∞
в месяц

2 ₽
в сутки

Музыка

BOOM, Яндекс.Музыка, Zvooq, ВКонтакте Музыка
Для тарифов [Говори](#), [Общайся](#), [Смотри](#)

∞
в месяц

4 ₽
в сутки

Социальные сети

ВКонтакте, Одноклассники, Facebook
Для тарифов [Говори](#), [Слушай](#)

∞
в месяц

4 ₽
в сутки

Социальные сети+

Instagram
Для тарифа [Общайся](#)

∞
в месяц

2 ₽
в сутки

Видео+

YouTube, Rutube, Vimeo
Для тарифов [Говори](#), [Общайся](#), [Смотри](#)

20 ГБ
в месяц

10 ₽
в сутки

Ценник на опции разнится и зависит от "тяжести" предоставляемого контента. Дополнительные мессенджеры обойдутся в 60 рублей в месяц, соцсети – в 120 рублей, а вот видео уже в 300 рублей. В общем, ответ на вопрос "почему любимый всеми Telegram не включили в базовый набор?" оказался очень простым – потому что на этом можно дополнительно заработать.

Всё остальное

Как обычно, на тарифах кроме перечисленных есть и другие особенности. Например, на самом младшем услуги предоставляются только в домашнем регионе. Те, которые действуют по всей России, не действуют в нескольких регионах Дальнего Востока, а на каждом тарифе есть ещё куча подключённых услуг. Однако непосредственно к самой линейке "Включайся" они не относятся – похожие особенности есть у всех операторов.

Как было отмечено в самом начале, новую линейку "Мегафон" называет не иначе, как инновационной и не имеющей аналогов. Она действительно весьма интересна, но инновационной её не назовёшь при всём желании. Можно, конечно, долго рассматривать выгодность той или иной опции, их сочетание и как построить потребление таким образом, чтобы не выходить за лимиты. Но если вспомнить недавние времена, то окажется, что ещё совсем недавно за 400-600 рублей можно было получить мобильный безлимит, куда влезали все мессенджеры, соцсети и ютубы вместе взятые. И никакой головной боли, необходимости рассчитывать трафик или решать, в какую категорию потребителей вписаться, чтобы не вылететь в трубу.

Увы, эпоха безлимитов и объёмных пакетов ушла. Во всяком случае, до следующего витка развития рынка.