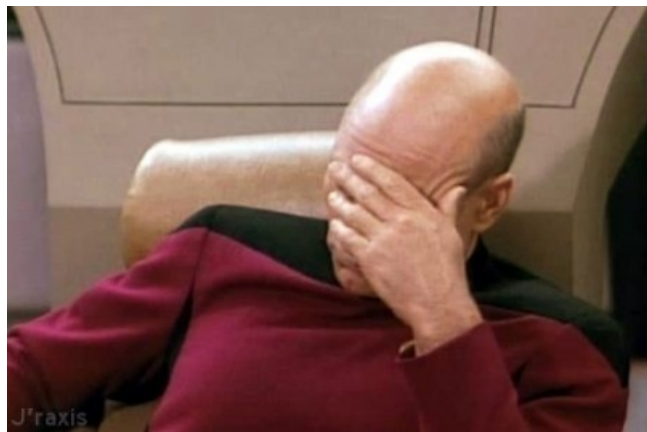


Tele2: замена минут на гигабайты, стагнация абонентской базы и прочее

В последние дни сотовый оператор Tele2 объявил о запуске сразу нескольких новых услуг, немного рассказал о состоянии своих дел на рынке и представил довольно большую программу лояльности. Мы решили не остаться в стороне и посмотреть, что же предложил "альтернативный оператор" своим абонентам.

Абонентская база - "не растёт кокос"



Впервые за достаточно долгое время Tele2 озвучил размер своей абонентской базы. По словам главы компании Сергея Эмдина, месяц назад был пройден важный психологический рубеж – 40 миллионов клиентов. На конец сентября 2017 года общее число абонентов оператора составляло 40,3 миллиона. Что, конечно же, немало, но до ближайшего конкурента в лице "Билайна", у которого приблизительно 58 миллионов, всё равно далеко.

Стоит отметить, что прошлое официальное объявление о размерах абонбазы дискаунтер делал в середине 2016 года. Тогда у оператора было 38,9 миллионов клиентов. Своё решение Tele2 объяснил нежеланием показывать данные конкурентам, что позволял его статус Общества с ограниченной ответственностью. На деле же причина скорее в том, что эти данные перестали быть сильно приятными. Современная практика такова, что компании во что бы то ни стало стремятся продемонстрировать себе и окружающим рост. Акции, клиентов, материальных активов – всего, что способно расти и показать, что дела идут в гору. И до тех пор, пока рост всех устраивает, от публичности не отказываются.

Ситуация же с числом абонентов явно сложилась не та, на которую компания рассчитывался. За шесть месяцев 2016 и девять месяцев 2017 база выросла на 1,4 миллионов абонентов (40,3-38,9). Таким образом, месячный прирост составил около 93 тысячи абонентов. Конечно, рынок уже насыщен, но у конкурентов показатели всё равно лучше. Да и сам по себе такой рост вряд ли может радовать. Чтобы просто догнать "Билайн" при текущем тренде уйдёт лет этак 20. Что, конечно, не может не огорчать владельцев и руководство, сколь бы они не лучились оптимизмом, и не рассказывали про успехи.

Минуты на гигабайты



Естественно, текущее положение вещей оператору необходимо менять. Для этого Tele2 периодически запускает разные акции, новые тарифы, услуги и рассказывает, какой он самый честный. Последняя такая инициатива – это обмен минут на трафик данных.

Все условия обмена можно посмотреть на [странице](#), а мы расскажем самое основное. Забегая

немного вперёд, отметим, что услуга действительно крайне полезна и, что удивительно, подводных камней не содержит. Единственное условие – это вовремя вносить абонентскую плату.

Обмен минут на трафик доступен для трёх тарифов линейки "Мой Tele2": "Мой разговор", "Мой онлайн" и "Мой онлайн+":

Мой разговор	Мой онлайн	Мой онлайн +
199 ₽ /месяц	399 ₽ /месяц	799 ₽ /месяц
2 Гб интернета +безлимитные	12 Гб интернета +безлимитные	30 Гб интернета +безлимитные
200 мин. + безлимит на Tele2 России	500 мин. + безлимит на Tele2 России	1500 мин. + безлимит на Tele2 России
О тарифе	О тарифе	О тарифе

Увы, на архивных тарифах услуга недоступна, так что если вы обладатель весьма "вкусного" "Чёрного" или чего-то подобного, хорошенько подсчитайте, необходимы ли вам дополнительные гигабайты и стоит ли менять свой тариф на новый.

Обменный курс весьма гибкий: менять можно как по гигабайту сразу, так и отдельно по каждому мегабайту. За 1 минуту голоса дают 10,24 Мб данных. За 10 минут 102,4 Мб, а за 100 минут – 1 Гб. Таким образом, на "Моём разговоре" за включённые минуты можно получить максимум 2 дополнительных гигабайта, на "Моём онлайн" - уже 4 Гб, а на "Моём онлайн+" - 8 Гб. Наиболее интересным, предложение будет для младшего тарифа – там объём трафика можно удвоить. Для "Онлайна" процент дополнительного трафика будет поменьше, но если в месяц стабильно не хватает пары гигабайт, то услуга станет весьма полезной.

Обменять трафик можно в любой момент в течение расчётного периода, либо по USSD-командам, либо в личном кабинете или мобильном приложении. Важно отметить, что обмену подлежат не только минуты, включённые в ежемесячную абонентскую плату, но и минуты, которые были перенесены с предыдущего месяца при помощи услуги "Перенос остатков". Таким образом, если не пользоваться голосом вообще, то можно удвоить свой трафик и на "Моём разговоре" получить не (2+2) Гб, а (2+4) Гб всего за 200 рублей. Что выгодней, чем специализированный тариф "Мой Tele2", где за ~210 рублей дают 5 Гб. И ещё останется безлимитная внутрисеть. Важно отметить, что и расходуется трафик по порядку: сначала тот, что был обменян на минуты, потом тот, что был перенесён с прошлого месяца, и только потом основной пакет. Такой метод расхода является самым выгодным для абонента.

В общем, с новой услугой Tele2 (кстати, она действует на всей сети оператора, а не только в домашнем регионе) сделал очередной резкий поворот, весьма изменив условия работы на рынке, как уже было с "Переносом остатков". О конкурентах не стоит даже упоминать – подобного близко ни у кого нет, только МГТС с конвергентным предложением пакета услуг может оказаться привлекательней.

Причины же такого аттракциона невиданной щедрости очевидны: привлечь дополнительных пользователей и ещё крепче привязать к себе существующих.

Программа лояльности "Больше"



Ещё одно предложение, запущенное на днях. С таким рынок уже сталкивался, оператор тут не является каким-то новатором, но всё равно интересно. Суть "Больше" - при покупке товаров или заказе услуг от участников программы, на мобильный счёт абонента добавляется определённый процент от стоимости этого товара или услуги, либо предоставляется прямая скидка озвученной величины.

Участвовать могут все абоненты Tele2 с не корпоративными тарифами, согласившиеся с условиями программы. Для этого оператор создал специальный [раздел](#) на сайте. Войдя туда по своему логину и паролю, можно ознакомиться с доступными предложениями. На момент написания статьи их было ровно 150. Участие в программе принимают совершенно разные компании: тут и "Спортмастер", и ВТБ и сам Tele2, "Букинг", "Читай-город" и много кто ещё:

Внимание! Lamoda дарит скидку! Стильные покупки уже ждут вас! Скидка 700 рублей	Интернет-магазин профессиональной косметики для волос Вернем 7,8%	Интернет-магазин натуральной косметики Вернем 8%
1000 рублей при покупке от 3500 руб в Красный Куб Скидка 1000 рублей	Покупать технику в HOLODILNIK.RU выгодно – попробуйте! Удобная оплата, дисконтная программа и быстрая доставка Скидка 2,5%	Интернет-магазин игрушек Вернем 4,3%
Интернет-магазин детских товаров Вернем 4,8%	Добро пожаловать в мир мужских товаров Atlas for Men! Скидка 10%	Скидка 10% на ваш заказ! Скидка 10%
Интернет-магазин детских товаров	Строительный гипермаркет	Эксклюзивная скидка 1000 рублей в магазине детских товаров "Детский мир"!

Каждое предложение индивидуально по срокам: кто-то даёт скидку на пару дней, кто-то на несколько месяцев. Различны и другие условия. Например, для скидки необходимо будет заказать товар с ценой выше определённой или только через сайт.

Каких-то особо выгодных условий от программы ожидать не стоит, всё стандартно. Однако ради интереса список участников можно и поглядеть – есть вероятность, что натолкнётесь на то, что и так хотели купить. Пусть кэшбек или скидка будут небольшими, но "мелочь, а приятно".

SMS-пакеты и бесплатное видео пользователям планшетного тарифа для Московского региона



Две небольшие новости, касающиеся абонентов московского региона. Как водится, одна хорошая и одна плохая.

Хорошая. Пользователям опции "Интернет в планшет" стал доступен бесплатный просмотр видео в разделах "Телевизор" и "Кинозал" приложения Tele2 TV. Трафик данных разделов, как и прежде, не вычитается из основного пакета в 15 Гб.

Плохая. Закрыта для подключения услуга "День SMS", которая позволяла за 15 рублей в день отправлять 100 SMS на все мобильные сети страны. Помимо крайне низкой цены, преимуществом услуги было то, что плата взималась только в день отправки.

Теперь вместо "День SMS" оператор запустил две опции: "100 SMS" и "300 SMS". Действуют они в течение месяца с момента активации – не успели потратить, ваши проблемы, надо быть активней. Первая опция стоит 100 рублей, вторая обойдётся в 200 рублей. Хотя цены за 1 SMS получаются весьма демократичными, количество сообщений лимитировано и "День SMS" новые опции не заменят.

Им бы понедельники взять, и отменить

Весьма серьёзные услуги и предложения, которыми сыпет Tele2, во многом обусловлены ситуацией, в которой он оказался. Рынок поделен, новых абонентов взять неоткуда (мечты о миллионах M2M-символов интернета вещей останутся мечтами ещё долго), а расти как-то надо. Это, конечно же, касается и конкурентов, но у них ситуация получше – они уже набрали базу и потихоньку перетаскивают клиентов на более дорогие тарифы. Конечно, Tele2 тоже хотелось бы такого (а ещё врубить "гудки", возникающие сами по себе услуги и прочее), но нельзя – рост и так невелик. Вот и приходится менеджменту оператора идти на уловки и делать своё предложение значительно выгодней конкурентных, буквально обрубая возможности для роста ARPU. Несмотря на все заявления об окончании позиционирования себя как дискаунтера.