

«Тинькофф Мобайл»: что предложил самый необычный банк России

Анонсированный ещё [весной](#) этого года MVNO-оператор "Тинькофф Мобайл" наконец-то начал работу. Чем примечательно предложение "Тинькофф Мобайл" и почему оператор вряд ли добьётся популярности - в нашем обзоре.

Запуск оператора состоялся 13 декабря без особо помпы. При анонсе мобильных услуг основатель банка обещал, что пользователям будут доступны удобные тарифы, крутые фишки, заманчивые предложения по передаче данных и так далее. Как это обычно бывает, реализовать удалось не всё, хотя некоторые уникальные возможности у оператора всё же есть. Однако прежде, чем переходить к описанию особенностей тарифов, отметим, что "Тинькофф Мобайл" - это всё же виртуальный оператор связи, работающий на сетях Tele2. Поэтому все недостатки и достоинства данной сети во много завязаны на материнского оператора, и в первую очередь речь идёт о покрытии, которое значительно меньше, чем у конкурентов.

Как подключиться

В настоящее время к оператору можно подключиться только на территории Москвы, Санкт-Петербурга и соответствующих областей. Сделать это можно либо в офисах продаж, либо удалённым способом. Самих офисов очень мало – всего 2 в Москве и 1 в Санкт-Петербурге. Очевидно, что основным каналом подключения будет курьерская доставка, а возможность подключения в точке продаж сделана больше для галочки. Впрочем, для банка удалённое обслуживание – одна из основных фишек, так что накладок здесь не ожидается.

Когда оператор придёт в остальные регионы страны, не сообщается.

Тарифы

Над тарифами в "Тинькоффе" поработали. Речь сейчас идёт не о ценах, а именно о наполнении и дополнительных условиях. Пожалуй, предложение "Тинькофф Мобайл" сейчас самое проработанное и разнообразное на рынке.

Как таковых, отдельных тарифов оператор не предлагает. В соответствии с модной тенденцией, пользователь сам волен выбирать, чего и за сколько он хочет себе подключить. Конструктор позволяет собрать индивидуальный пакет, включив туда необходимое число минут, гигабайт, SMS, а также подключить безлимитные сервисы:

The screenshot displays the 'Тинькофф Мобайл' tariff builder interface. It is divided into several sections:

- Звонки и SMS:** Shows a selection for '200 минут за 149 Р' with a slider ranging from 0 to infinity. Below it, there is a toggle for 'Безлимитные SMS за 49 Р' (unlimited SMS for 49 R) with a note 'или каждая SMS по 2,9 руб.' (or each SMS at 2.9 rub).
- Интернет:** Shows a selection for '2 ГБ за 149 Р' with a slider ranging from 0 GB to infinity.
- Другие безлимитные сервисы:** A section with four toggle switches for additional services:
 - Мессенджеры за 59 Р:** Includes icons for WhatsApp, Telegram, Facebook, Messenger, and Viber. The toggle is turned on.
 - Социальные сети за 59 Р:** Includes icons for VK, Facebook, Instagram, Twitter, and YouTube. The toggle is turned on.
 - Музыка за 59 Р:** Includes icons for various music services. The toggle is turned off.
 - Видео за 159 Р:** Includes icons for video services. The toggle is turned off.

At the bottom, the total cost is displayed as **416 Р на 30 дней**.

Принцип формирования пакета очень прост: выбираем нужные услуги связи, смотрим на итоговую цифру и принимаем решение. Важно отметить, что, в отличие от конкурентов, оператор предлагает настоящий конструктор. Пользователь может подключить любую услугу, без необходимости подключаться к базовому пакету. Не нужны звонки? Нет ничего проще, берём ноль минут. Интересуют только SMS и мессенджеры? Просто игнорируем минуты и пакет данных. Необходимы только мессенджеры? Всего за 59 рублей они ваши.

Такая гибкость открывает очень широкие возможности получить именно то, что нужно. Кроме того, "Тинькофф" не стал жадничать, и в каждой категории безлимитного сервиса собрал действительно

все популярные предложения. Например, в мессенджерах был добавлен любимый многими Telegram. У "Мегафона" за него просят дополнительно 60 рублей, а у МТС – все 120 рублей. В последнем случае, правда, за эту сумму дают полный набор мессенджеров и соцсетей, но факт есть факт – только у "Тинькофф Мобайл" всего за 60 рублей можно превратить свой смартфон в современное устройство связи.

Цены

Если с гибкостью у оператора всё хорошо, то цены откровенно не радуют. Конечно, глупо было надеяться, что дочерний оператор сможет превзойти цены материнского Tele2. В конце концов, у дискаунтера они и так самые низкие по рынку, а ведь "Тинькофф Мобайл" должен заработать что-то и себе. С другой стороны, именно цены это то, чем сейчас может привлечь к себе новичок на рынке. Всякие дополнительные возможности, бонусы и прочий маркетинг тоже влияют на выбор, но в первую очередь все обращают внимание на конечные затраты.

Для примера сравним московский тариф Tele2 "Мой разговор" за 199 рублей и предложение "Тинькофф Мобайл". "Мой разговор" предлагает нам 2 Гб трафика, 200 минут звонков и 50 SMS на телефоны домашнего региона. Плюс перенос остатков на другой месяц и возможность обменять минуты на гигабайты:

Мой разговор

199 [₽]

/месяц

2 Гб

200 мин.
+ безлимит на
Tele2 России

50 шт.

У MVNO-оператора, указанный набор обойдётся заметно дороже: 2 Гб стоят 149 рублей, 200 минут обойдутся ещё в 149 рублей, а за похожее число SMS придётся заплатить 145 рублей. Итого – 443 рубля за то, что у Tele2 стоит 199 рублей. Впрочем, поступим честно и вместо 50 SMS за 145 рублей возьмём безлимит за 49 рублей. Это позволит сократить конечную сумму до 347 рублей:

Звонки и SMS

200 минут за 149 [₽]

0 200 600 1200 ∞

Безлимитные SMS за 49 [₽]
или каждая SMS по 2,9 руб.

☒

Интернет

2 Гб за 149 [₽]

0 Гб 2 Гб 7 Гб 15 Гб ∞

Другие безлимитные сервисы

Мессенджеры за 59 [₽]

☐

Социальные сети за 59 [₽]

☐

Музыка за 59 [₽]

☐

Видео за 159 [₽]

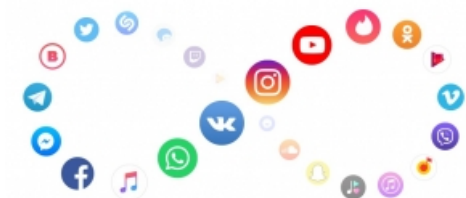
☐

347 [₽] на 30 дней

В любом случае, получается дороже, даже если выкинуть SMS. Если взять тарифы постарше, то разница получится ещё более значительной и может достигать до 2 раз. Напомним, что это всё без переноса трафика и обмена минут на гигабайты, как у Tele2.

Отсюда следует простой вывод – пользователям, которым нужен классический пакетный тариф с минутами, трафиком и небольшим количеством SMS, лучше обратить внимание на сам Tele2. Увы, но "Тинькофф Мобайл" не для них.

Безлимиты



Если при обычных условиях новый оператор проигрывает старому, то чем он может вообще заинтересовать потенциальных абонентов? Ответ есть – это то самое "супер предложение по DATA", которым хвалился Олег Тиньков.

Речь идёт о безлимитах, которые предлагает оператор. Их три: на SMS, на голос и на передачу данных. Безлимит на короткие сообщения обойдётся в 49 рублей, что на целый рубль дешевле, чем у Yota. Лет так 10 назад предложение было бы весьма кстати.

Безлимит на голос обойдётся в 999 рублей. Это уникальное предложение для российского рынка. У всех остальных конкурентов нет ничего даже близко похожего, так что если вы привыкли говорить много и часто именно по мобильным сетям, "Тинькофф Мобайл" будет лучшим выбором. Конечно, возникают вопросы по экономике – 1000 рублей не такие уж большие деньги, интерконнект пока не отменили, так что может оказаться, что для оператора такие абоненты принесут только убытки. Впрочем, уже давно существует проверенный способ изменения архивных тарифов, так что если реальное положение дел будет отличаться от расчетного, подредактируют. Не в первый раз.

Наконец, безлимит на данные. Он стоит те же самые 999 рублей и на сегодняшний день – единственное безлимитное предложение мобильного интернета в стране на федеральном уровне. Почему "Тинькофф Мобайл", да и Tele2 тоже, решили так сделать, непонятно. Конечно, данный безлимит – это не те 300-400 рублей, за которые он продавался раньше. Платёж в 1000 рублей выглядит солидно и отсекает от тарифа совсем уж низкобюджетных пользователей, которые любят выкачивать терабайты. Но даже эта сумма подъёмна для жителей столиц, так что будет очень интересно посмотреть, что из всей этой ситуации выйдет, и не придётся ли закрывать "супер предложение по DATA" раньше положенного времени.

Отметим, что оператор всё же подстраховался с предложением неограниченного интернета. Пиринговые сети запрещены. Раздавать интернет по Wi-Fi или использовать сим-карту в модеме можно только с дополнительной услугой. В случае нагрузки на сеть скорость может быть снижена. Так что в теории всё хорошо, главное, чтобы всё не превратилось во вторую Yota. Также интересно заметить, что российские мобильные операторы почему-то напрочь отрицают идею тарифов с ограничением скорости. Хотя, казалось бы, такие анлимы – это очевиднейший шаг, который позволит и предоставить востребованную услугу, и не перегружать сети.

Роуминг



С этим у "Тинькофф Мобайл" всё в порядке. Выбранный тариф (любой) действует по всей стране, без каких-либо доплат. У конкурентов, за исключением Yota, до сих пор существует внутрисетевой роуминг. Пусть и не на всех предложениях, но он есть.

Однако что будет, если приехать с более дешёвым тарифом в более дорогой регион и остаться там,

не сказано. Возможно потому, что оператор пока сам не знает, как вести себя в этом случае. У Yota, к примеру, через 30 дней после нахождения вне домашней сети начинают действовать особые условия. Дополнительную плату за "нечестный" роуминг берут в Евросоюзе. Так что, несмотря на все заявления Федеральной антимонопольной службы, от такого ограничительного механизма контроля вряд ли кто-то откажется. Иначе придётся выравнивать цены по всей стране, чтобы из регионов с самыми низкими тарифами в столицы не потянулась корованы с сим-картами.

Что касается международного роуминга, то тут всё достаточно стандартно – цены кусаются, временами стараясь загрызть насмерть. В общем, ищите Wi-Fi или покупайте местные сим-карты, поскольку мобильные операторы не откажутся от дорогого роуминга до самого своего конца.

Особенности

Помимо безлимитов, "Тинькофф Мобайл" предлагает ещё несколько уникальных и просто интересных фишек.

Во-первых, мобильный номер связан с виртуальным счётом банка. Соответственно, его можно использовать для покупок, платежей, а на остаток свыше 1000 рублей банк будет ежемесячно начислять проценты из расчёта 6% годовых.

Во-вторых, к каждой сим-карте можно привязать второй номер и пользоваться им так же, как и первым.

В-третьих, каждому абоненту доступен начальный бонус: при пополнении счёта первый раз оператор увеличит платёж в 2 раза, если он не превышает 3 тысяч рублей.

Для кого



В итоге сложилась парадоксальная ситуация. Абонентам с типичным профилем потребления новый оператор вряд ли будет интересен. А вот тем, кому нужны конкретные типы услуг по самой низкой цене или тем, кому нужно безлимитное общение, предложение вполне подойдёт.

Что касается перспектив, то вряд ли "Тинькофф Мобайл" сможет завоевать широкую популярность. Причин тому несколько: отсутствие хорошего конвергентного предложения, меньшая зона покрытия, недоработанные мейнстрим-тарифы. Кроме как безлимитами и нишевыми услугами, привлекать клиентов нечем. Банковские карты сейчас имеет почти каждый оператор, безлимитная внутрисеть уже привычна, а от внутрисетевого роуминга рано или поздно откажутся. Так что на фоне того же ТТК, "Ростелекома" или МГТС, которые предлагают весомые скидки за подключение пакета услуг, предложение "Тинькоффа" смотрится слабо.