Я евангелист диверсификации!

Расскажите, какое образование вы получили и с чего начался ваш путь в телекоме?

Я гидроэнергетик, учился в Московском Энергетическом Институте.

Почему выбор пал на данную профессию?

Романтика 80-х, был склонен к экологии, поэтому попал на нетрадиционные возобновляемые источники энергии.

Сейчас ваша работа связана с полученным высшим образованием?

Сейчас никак не связана. Отучился в институте, параллельно занимался различной коммерцией, продавал диски на рынке и после случайно попал в телеком, никакой связи с образованием нет. Еще я пишу на портал nag.ru, делаю интервью с провайдерами и различными специалистами в IT, стержень моих интересов - диверсификация.

С чего начинался ваш путь в телекоме? с какой компании? С какой должности?

Это был интернет-провайдер RiNet. Я был бригадиром-монтажником, но делать ничего не умел поэтому клеил листовки по подъездам, потому что компании не хватало рекламы.

Что вас больше всего впечатляло в начале пути в телекоме?

Нужность людям. Помощь тем, кому нужен был интернет и работа, всем помогал.

Расскажите подробнее про ваш проект с онлайн-школой?

Есть Валентин Куринька, который делал отделы продаж для разных интернет-провайдеров и я к нему присоединился, как партнер, после продажи RiNet, в 2020 году. Пришлось много учиться и восполнять пробелы в образовании, было много сил и желания. Захотелось сделать онлайн-школу для провайдеров. Мы ее запустили, провели интенсивы по индексации тарифов, по домофонии, марафон по IP TV, интенсив по продажам техническими специалистами, по построению отдела продаж, а сейчас закончен турнир по удержанию. Это короткие программы онлайн-обучения для провайдеров, которым интересно разбирать какие-то конкретные вопросы, это групповое обучение.

Почему онлайн?

Потому что гораздо дешевле и удобнее. В пандемию люди массово научились удаленной работе и сейчас для 99% людей это нормально и удобно. Зашли на час в zoom - послушали.

В каких компаниях и на каких должностях вы работали?

С 2002 по 2019 отработал в RiNet (я руководил этой компанией до 2019 года), в 2020 году учился и сдавал дела ЭР-Телекому и проходил профессиональную переподготовку по маркетингу, а с конца 2020 и весь 2021 я в онлайн-школе операторов и в журналистском сотрудничестве с Nag.Ru. Я фанат НАГ, мне очень нравится.

Какое у вас есть хобби?

Основное мое хобби - флудер. Все это еще началось с Nag.Ru в 2003 году. В свое время там поднимались общественно-политические острые темы и дискуссии, мы много спорили и даже ругались. А еще я немного занимаюсь музыкой, я репер.

Расскажите про свои достижения в телекоме.

Достижения наши - это коммунальная структура - тянем провода по домам и основное достижение - это количество абонентов. Когда я приходил в Ринет никто ничего не понимал, я всему учился на ходу, и в этом мне очень помогал портал Nag.ru, потому что можно было обо всем прочитать, задать любой интересующий вопрос, комьюнити поддерживало. Когда я пришел было 30 физических клиентов и 3 дома подключено, а когда я сдавал дела, было подключено уже 27000 физических клиентов и 7000 корпоративных клиентов, а проводами был окутан уже весь центр Москвы. Не знаю, достижение это или нет, но это то, чтобы было сделано в рамках работы в RiNet.

С онлайн-школой все сложнее, потому что дело идет туго, но главное достижение, что она вообще существует. Не всем, но многим интересно.

Каких людей в российском телекоме считаете достаточно значимыми, чтобы о них стоило рассказать современному поколению связистов?

Это старая отрасль и я не согласен, что есть какое-то новое поколение связистов, а старые все друг друга знают, всем провайдерам по 20-30 лет уже. Важную роль в развитии связистов сыграла конференция КРОС 2007 году на Иволге. Я фанат этой конференции, всегда выступал с докладами или модерировал круглые столы.

Какие технологии, на ваш взгляд, будут оказывать решающее влияние на отрасль в ближайшие 5 лет?

Не люблю сильных заявлений, но советовал бы обратить внимание на диверсификацию (надо искать что продавать, кроме интернета), как провайдеру запустить новое направление бизнеса на базе существующего. Провайдерам будет полезно освоить домофонное направление, СКУД, научиться продавать, ведь коммерческий блок у большинства провайдеров не сильно развит. Раньше абонент сам просил подключить ему Интернет, сейчас же надо идти дальше, учиться продавать что-то новое. Учиться построению системы продаж, становиться медиахолдингом с порталом, радио ТВ и.т.д. Хорошо получается у тех, кто умеет хорошо продавать, именно поэтому мы сделали онлайн-школу, в котором главное - это продажи.

В каком году появился RiNet? Где? Кто был его основателем?

Мы считаем, что это третий интернет-провайдер в стране. Первый был - кооператив Демос, второй - Рилком, а третий - RiNet. Основал RiNet Сергей Рыжков, который еще в кооперативе Демос занимался интернетом. Официальная дата основания компании - 1995 год. Занимались интернетом и до 95, но основанием принято считать именно этот год. Компания поглощена компанией Эр-Телеком.

Какие года запомнились более всего?

Каждый год было плотно и много работы с самого начала и до самого конца, не могу что-то выделить, всегда была куча всего. Всегда надо было что-то делать в огромных объемах.

Кто управлял RiNet? Какие были директора и как их звали?

Фактически ничего не менялось. Формально директором был Сергей Рыжков, я был заместителем директора. Я развивал широкополосный интернет и управлял им с начала до конца.

Какую технологию подключения клиентов можно назвать главной с точки зрения наибольшего развития, наибольшего успеха?

Единственная - Ethernet, изначально была Dial-Up, но после, в 2002 году начали строить Ethernet и его разные виды. Других технологий у нас и не было.

Какие услуги были востребованы?

Интернет, IP TV, телефония, телевидение, видеонаблюдение.

Расскажите про ваш опыт участия в КРОС

Все началось на портале Nag.ru, первый КРОС прошел в 2006, а я впервые попал на конференцию - в 2008. Сначала конференция проходила на базе Иволга, под Екатеринбургом, а потом переехала в Сочи. Это конференция прекрасна тем, что приезжают близкие по духу люди из разных концов страны и даже из других стран, общаются на интересные темы. Проблема любого руководителя, что ему не с кем поговорить о своих проблемах, ты не можешь быть откровенен со своими сотрудниками, потому что они и есть часть проблемы, а различные друзья и родственники не понимают тебя из-за специфики. А приезжая на КРОС ты можешь обсуждать с различными провайдерами и руководителями те темы, которые тебя актуальны, волнуют и являются твоей болью. Мне всегда было интересно делать доклады - это повод взять острую тему и привести мысли в порядок. В текущей рабоче очень сложно структурировать мысли. А тут КРОС и я уже заявился с докладом и нельзя подвести людей. Меня многие знают именно по докладам. В какой-то момент мне стало интересно проводить круглые столы и я начал двигаться в этом направлении - давать многим высказаться, обсудить наболевшее.

Расскажите интересную историю из практики

Ну это не чтобы история, скорее наблюдение. Когда я работал в RiNet, я всех собеседовал сам и считал важным, познакомиться с каждым сотрудником на входе. Если человек приходил с техническим образованием я его всегда спрашивал закон Ома и меня всегда поражало, что практически половина людей с техническим образованием и даже электрики не могут ответить на этот вопрос. Это говорит о нашем образовании. Люди не понимают самые основы. Забавно, что это не мешает людям работать, они знают что с чем скрутить и все работает.

Такая же ситуация была и когда нас пытался купить NetByNet, в ходе интеграционных мероприятий я, грубо говоря, аудировал колл-центр NetByNet в котором было 20 человек. Я всем задавал вопрос

“Что такое IP-адрес?”, и нормально на этот вопрос ответили всего 3 человека из 20, а что такое MAC-адрес ответил 1 человек из 20, а это была тех. поддержка NetByNet в 2006 году. Но как-то же они работали, успокаивали людей, помогали.

Оказывается, чтобы работать, не надо знать и понимать, чем ты занимаешься. Мало, кто занимается развитием.