

Хроники выживания нанооператора: с Новым 2023 годом! А каким был 2022?

Анализ уходящего 2022 года. Планы нанооператора на 2023 год?

В целом, рассматривая жизнь нанооператора, можно сказать, что ситуация в 2022 году сложилась достаточно позитивная. Год выдался вялым с небольшими всплесками бизнес-активности контрагентов: поставщиков, разработчиков софта, железа. Темпы стагнации развития продолжили свой прошлогодний тренд, процесс уже достаточно привычный. Анализируя конкурентную среду более одного оператора, естественный отток абонентов на прежнем уровне. Хороший процент возврата абонентов, которые не пользовались несколько лет.

Плохая ситуация с захватом новых территорий в частном секторе, активизировались большие федеральные операторы. Стройка у гигантов достаточно быстрая с параллельным обходом домовладений на предмет потенциальных подключений. Такие проекты могут разворачивать даже на тех территориях, где возможная окупаемость затрат будет выполнена через несколько лет.

Рисунок 1. Немного визуальной статистики, что бывает если развития нет уже год

Основная задача нанооператора в 2023 году это удержать абонентскую базу, используя текущие тренды. В большинстве случаев абонент переключается к новому оператору в пользу более скоростного тарифа. Подавляющее большинство предложений по переходу к федеральному оператору начинаются от 300Мбит/сек., это как красная тряпка для абонента. Поэтому если ваша сеть ограничена в скорости доступа, например, из-за Ethernet или тарифной политики внутри компании, необходимо решать это в ближайшее время. Заложите модернизацию сетей на предстоящий год, если это требуется. Позаботьтесь чтобы у абонента стоял хороший мощный двухдиапазонный гигабитный роутер. Обработывая каждую заявку следите за техническим состоянием оконечного абонентского оборудования, качеством линии отвечающим нормативам компании.

Бытует мнение, что часть абонентов могут перейти к федеральному провайдеру из-за престижности бренда. Местный провайдер может казаться непонятной конторой в глазах потребителя, которая в скором времени закроется. Здесь остается только развивать свои слабые стороны, вкладывать хоть какие-то деньги и время в товарный вид.

В правовом и законодательном поле у нанооператора все как всегда хорошо и в перспективном плане тоже, уже ничем не удивить. В некоторых регионах активизировались «щипачи», с ценами за столбы или другими объектами инфраструктуры. Поэтому не лишним будет заложить риски на подобные ситуации. Здесь уже не грешно будет вспомнить про «оптимизацию затрат», а если это пройденный этап и нет денег совсем, изучать новое ремесло по установке опор.

Что дальше?

Как показывает практика, жизненный цикл предприятия нанооператора намного длиннее, чем линия жизни более крупных операторов. Пока бенефициары подобных проедают последнее после продажи бизнеса попивая газировочку, нанооператор может зарабатывать. Принимая сложные решения помните, что нужно учитывать длинные дистанции.

Дальше 2023 год. Будем разбирать новые статьи, один из путей развития нанооператора. Затронем не только технические темы, но и финансовые.

Поздравление с Новым годом!

Коллеги поздравляю Вас с наступающими Новым годом и Рождеством, желаю вам благополучия в новом году, меньше стрессовых ситуаций, успехам в проектах, процветание бизнеса. Покровитель 2023 года – кошка, а значит все будет отлично =).