Ограничения в "мобильной беспроводке"

Более-менее разобравшись с теми особенностями, с которыми могут столкнуться абоненты фиксированного ШПД у своих операторов интернет-доступа, попробуем понять какие сложности можно обнаружить у провайдеров мобильного доступа в Сеть. Разумеется, на примере компаний "Большой тройки" - у них максимальное число абонентов мобильной "беспроводки".

Специфика ограничений

Основная мысль, которую стоит иметь в виду - операторы сотовой связи органически не могут работать себе в убыток, поэтому даже самые супервыгодные тарифные планы всегда будут содержать неприятные сюрпризы в виде ограничений, особенностей и специфических условий предоставления услуг в виде ссылок и сносок, которые потребители часто не замечают.

Чаще всего подобные сноски и особенности очень хорошо маскировать на своих веб-сайтах. Зайдите на описание любого тарифа, пролистайте страничку до конца и наслаждайтесь мелким серым шрифтом на белом фоне: это чтобы сложнее было его прочитать.

Кроме того, если у компании есть различные варианты долгосрочных скидок для постоянных клиентов, то готовьтесь к тому, что все цены будут указаны изначально с этой самой скидкой. И если не подключить соответствующую услугу, то они, разумеется, будут больше заявленных. Особенно это любят делать разработчики сайта МТС - здесь постоянно надо включать "галочку" с надписью "Указать тарифы без скидки", иначе ценовая реальность будет совсем другой – на 15% меньше. Не будет лишним и посмотреть полную версию тарифного плана. На сайтах "МегаФон" и МТС обычно указывается краткая информация, а полная только по дополнительной ссылке. А на сайте "ВымпелКома" для любого тарифа необходимо сразу открывать вкладку "Описание": только там будет полная версия всех данных. Обычно в кратком представлении ТП операторы «забывают» уточнить нужные данные по ограничениям, стоимости дополнительных услуг.

Кстати, никогда не стоит забывать о специфической возможности для абонентов провайдеров связи, как возможность для pre-paid абонентов "уйти в минус" минимум на несколько сотен рублей. Несмотря на общую полезность такого типа сервисов, надо помнить о правилах их предоставления. "На полном доверии" у МТС, «Автоплатеж» у "ВымпелКома" или «Кредит доверия». Это не подарок от компании "Большой тройки" - это мини-кредит от оператора связи, который все-таки необходимо погасить. Получить его могут абоненты, которые подключены к сети оператора в течение 3-6 месяцев и тратят на услуги связи, как минимум 150-300 руб. Особенно «опасно» подключать такую услугу и забывать заплатить по счету хотя бы до нулевой отметки («никто никому не должен») и выбрасывать SIM-карту: через пару лет, когда накопятся хорошие проценты, это чревато визитом коллекторов.

Мысли "текстом"

Очень часто написать быстрее и проще, чем сказать: популярность SMS продолжает расти потому, что это просто. А для операторов - еще и выгодно, это практически единственный дополнительный сервис, который удалось легко монетизировать.

В отличие от тарифов «на голос», тарифные предложения по SMS не так распространены, хотя, при вдумчивом подходе к делу, есть шанс сэкономить. Сейчас подключить соответствующие пакеты услуг куда как проще, чем раньше: достаточно отправить соответствующую USSD-команду. Главное, что стоит иметь в виду с SMS - специфику этого сервиса. К примеру, если текст пишется по-русски, то в одну SMSку "влезет" ровно 70, а далеко не 160 символов. Если число больше - телефон отправит уже 2-3-4 "склеенных" сообщения, которые будут тарифицироваться отдельно за каждое сообщение. Ну и, как с голосовыми минутами, стоимость SMS внутри тарифа, в домашнем регионе и зарубеж будет различна - обычно в 2-3 раза. Для сравнения отметим, что в среднем, отправка одного SMS по России стоит 1,5 руб., в страны СНГ и по миру – от 5 руб.

Каждый оператор "Большой тройки" предлагает свой подход к пакетированию услуг: самая обширная тарифная линейка у столичного "МегаФона", аж шесть вариантов пакетизации, у МТС и "ВымпелКома" по три. Есть и другие особенности. К примеру, в столичном «МегаФон» с пользователя за сам факт подключения SMS-пакета сверх его стоимости возьмут 20 руб. просто так, у МТС и «ВымпелКом» работают сроки действия для такой услуги - чаще всего это 30 или 60 календарных дней. Хотя бонусные пакеты, которые у компаний «Большой тройки» можно получить за баллы, могут тарифицироваться иначе – к примеру, пакет в 120 SMS «тянется» 180 дней. Но только за счет того, что каждый месяц пользователь будет получать по 20 SMSок.

По истечении сроков, которые соответствуют каждому пакету текстовых сообщений, все неизрасходованные SMS из пакета аннулируются, и дальнейшая тарификация SMS осуществляется в соответствии с тарифным планом.

На наш взгляд это очень неправильно. Клиент авансирует пакет услуг связи и как минимум его не надо ограничивать во времени расходования уже приобретенных услуг. Кстати, стоимость SMS-пакета списывается полностью при подключении и сообщения из пакета расходуются при отправке SMS абонентам "домашнего" оператора связи и других сотовых сетей РФ. В роуминге, а также при отправке сообщений на короткие специальные номера (в виде заказа контента или различных лотерей) такие SMS–пакеты не расходуются: там отправленные сообщения оплачиваются по соответствующим тарифам.

Тарифостроение для модемов

Самые невыгодные ТП для доступа в Сеть – обычные «телефонные», предназначенные, в основном, для голосового общения. Проблема состоит в том, что у операторов «Большой тройки» практически нет гармонично развитых предложений, которые развиваются по принципу «тарифного аккумулятора» когда абонент определяет объем ежемесячных трат на услуги связи и получает их полноценный набор со всеми возможными скидками. У наших операторов ТП «заточены» либо под голос, либо под SMS, либо под данные. Таким образом, на «голосовых» ТП стоимость мегабайта составит от 5-7 руб.: для развитого рынка это достаточно большие деньги.

Ценовые предложения, созданные специально для мобильных модемов и роутеров, весьма востребованный продукт на рынке. Правда, у таких тарифных предложений есть некоторые особенности, которые стоит иметь в виду до их приобретения.

Итак, там отключена возможность голосового общения и отправки SMS. А если этот функционал и не обрезан, то стоит совершенно запредельных денег (особенно это касается минут голосовых вызовов). Делается это ровно для того, чтобы увеличить число активных пользователей в абонентской базе - рост клиентов все равно приятен руководству компаний, акции которых котируются на бирже. Кроме того, чтобы "перехлестываться" по целевой аудитории с голосовыми ТП, где стоимость минуты минимальна.

Часто выгодные тарифные планы для модемов продаются только в связке "оборудование + тариф", причем использовать их можно начать практически немедленно. Ключевой момент, который раньше мешал быстрому началу работы со свежеприобретенным USB-модемом, — необходимость формальной регистрации абонентского номера с предъявлением паспорта успешно нивелирован столичной сетью “МегаФон” еще год назад. Теперь все чаще на рынке пользователю предлагается следующая схема: он приобретает тарифный комплект с модемом, после этого ему достаточно с телефона любого оператора связи отправить инициализирующую SMS на специальный короткий номер, и SIM-карта, прилагаемая к модему, будет активирована. В офис ходить не надо. Кстати, такой же вариант активации есть и у сети Yota.

Цены на мобильный интернет для "модемных" ТП сильно зависят от региона пребывания. Причем, часто операторы отменяют внутрисетевой роуминг для тарифных планов, которые используются в USB-модемах (там отключена возможность голосового и SMS-общения), поэтому такие ТП выгоднее купить в соседнем с Москвой регионе, чтобы получить гораздо меньшую стоимость трафика.

В настоящий момент различают два основных типа "модемных тарифов". Первый - для эпизодического использования, для т.н. "молчунов", которые работают время от времени: дома и на работе скоростной доступ к Сети по фиксированному каналу у них присутствует, модем используется иногда. Абонентской платы у таких тарифов нет, а граница минимальной стоимости зависит от нескольких вариаций подсчета. К примеру, стоимость мегабайта 1,2 руб., но это только до 50 Мб трафика в месяц. Как только больше - то она сразу "падает" до 95 копеек. То есть подход "экономия от объема". Еще один вариант "старый" - тарификация по времени суток. К примеру, за один "метр" трафика с 8 утра до 0 часов с пользователя попросят 4,95 руб., а ночью (с 0 до 8 утра) - 2,5 руб. И в рекламе на сайте оператора этот тариф еще называется "выгодное предложение" - тоже мне, с этим можно поспорить. По сути, такие цены стимулируют абонентов подключать дополнительные тарифные опции для минимизации стоимости доступа в Сеть. Стоит отметить и вариант из серии "стандартная цена" - стоимость одного мегабайта трафика составляет, к примеру, 1,2 руб. никаких повышений, но нет и скидок.

Второй вариант "модемных" ТП - это ограниченная "безлимитка", которая реализуется либо в виде отдельных ТП с фиксированной скоростью, либо с помощью пакетов трафика. Обычно здесь присутствует абонентская плата, но она не «за воздух», все эти деньги берутся за объем предоставления услуг. Причем, в данном случае, у операторов царит легкий бардак. Дело в том, что в настоящее время достаточно активно сталкиваются два принципа подсчета трафика. Первый - наследство "старых" GPRS-сетей, когда речь шла о пакетах информации: обычно, от 50-100 Мб до 3-5 Гб (хотя, надо отметить, что для того же ТП «МегаФон-Логин» пакетов целых семь - от 50 Мб до 10 Гб). Все превышения лимита - уже за отдельную плату. Подход, более близкий к идеологии "скоростной беспроводки" - это "обрезка" канала по скорости. Она может быть 128-256-512 или даже 1024 Кбит/с. Но последняя цифра без конкретно ограниченного объема трафика - это редкость даже для разгруженных сетей. К примеру, безлимитный канал стоит 650 руб. в месяц и предлагает

практически любую скорость вплоть до 1-2 Мбит/с (если позволит емкость сети), но только в том случае, если в течение часа объем трафика не превышает 25-50 Мб. Фактически, речь идет о неспешном веб-серфинге или работе с почтой. Если объем превышает, то скорость ограничивается до 64-128 Кбит/с до конца текущего часа. Как вариант, за дополнительный трафик могут "срубить" пару рублей за каждый "метр". Если на ТП ограничений по скорости нет вообще, то только для определенных типов трафика можно спокойно смотреть фильмы, качать фотки и т.д. В общем, делать все, кроме как работать с ресурсоемкими пиринговым файлообменными сетями (в том числе, с использованием технологии распределённого распространения файлов BitTorrent и пр.) - в этом случае абоненту скорость сразу "обрежется" до 32 Кбит/с.

Специальные опции

Говорить о том, что абоненты мобильной связи получают что-то бесплатно от своих операторов - значит грешить против истины. Такого не бывает н-и-к-о-г-д-а. Ничего бесплатного в принципе нет. Если такие варианты и обнаруживаются, то исключительно для того, чтобы приучить абонентов пользоваться тем или иным сервисом в течение длительного времени. После уже можно будет вводить платы за его использование. Так было в конце 90х с SMS, а сейчас повторяется с социальными сетями. Сейчас бесплатные SMS или free-доступ на порталы типа 0.facebook.com существуют, но сколько продлится не понятно. Правда, надо помнить, что не тарифицируется лишь минимальная часть функционала социальной сети. К примеру, на 0.facebook.com не отображают графические изображения или фото. Доступ к такому контенту, как и к видеороликам получить можно, но за отдельные деньи.

Аналогична ситуация и с "Яндекс.картами" - если вы абонент "МегаФон" или МТС, то трафик этого проекта будет для вас бесплатным. Достаточно скачать и установить специальную версию Карт, кастомизированную для вашего оператора связи. Причем, предложение действительно для абонентов из всех регионов России и всех платформ - Windows Mobile, Symbian, Java, Android, Blackberry, Samsung Bada, Maemo и iPhone OS. В целом, вполне разумный, правильный и честный подход. Единственно, за что придется немного заплатить - за обращения вашего телефона к DNS и A-GPS серверам, но это буквально несколько тарифицируемых кб в сутки.

Еще одна интересная услуга - «Безлимитная Opera Mini», ее ввели не только операторы "Большой тройки", но и Tele2. Суть в том, что за определенную абонентскую плату (у каждого оператора – она разная) пользователь, установивший у себя на смартфон браузер Opera Mini (его можно загрузить с сайта m.opera.com) и подключивший соответствующую тарифную опцию (обычно 20-30 руб. за такое действие) получает практически безлимитный трафик при просмотре любых Интернет-ресурсов (социальных сетей, почтовых и новостных ресурсов). Обычно операторы связи кастомизируют такие версии браузера "под себя", поэтому в специальных версиях ПО уже установлены закладки для быстрого доступа к различным онлайн-услугам сети - WAP-порталу, игровому и музыкальному сервисам, а также к странице пополнения счета мобильного телефона. Вдруг абонент что-нибудь там "за компанию" закажет. Как показывает практика - так оно и случается. Кроме того, подобные условия тарификации будут работать только в домашнем регионе - даже во внутрисетевом роуминге за все придется платить "по полной программе". Кстати, загрузка файлов и peer-to-peer трафик оплачиваются в соответствии с тарифным планом - компании мобильной связи подстраховались от различных "умельцев".