Провайдеры как стражи

Мы уже неоднократно писали материалы, где рассматривали возможность предоставления провайдерами видеонаблюдения в качестве дополнительной услуги для своих клиентов. Но, оказывается, есть операторы связи, которые решили пойти дальше.

Сумма-Телеком объявила о своем намерении выйти на рынок охранных систем и навигации. Причем речь идет не только о подключении домашних хозяйств, но и обеспечении безопасности транспортных средств. То есть речь идет не просто о дополнительной услуге — фактически провайдер становится разработчиком и интегратором решений в области систем охраны. А вы говорите «тупая труба».

Конечно, не все провайдеры обладают достаточными ресурсами для того чтобы заниматься спутниковой навигацией и обеспечивать контроль за личными автомобилями своих клиентов, но ведь это не всегда и нужно.

А что собственно может сделать местечковый провайдер для того чтобы выйти на этот рынок? Далеко за примером ходить не надо — я сам недавно переехал в новый жилой комплекс и как раз сейчас в составе инициативной группы жильцов занимаюсь проблемой обеспечения нашего дома системой безопасности. Это никакое не VIP-жилье — обычный жилой комплекс среднего уровня, состоящий из шести домов, с огороженой территорией.

Как выглядит стандартная схема системы безопасности современного жилого комплекса?

Доступ на территорию осуществляется при помощи магнитного ключа или звонка по домофону. Несколько видеокамер во дворе, которые обеспечат контроль за внутренним периметром, где расположена детская площадка — чтобы родители могли меньше беспокоиться о своих чадах. Несколько камер выведенных на внешний периметр, где расположена автомобильная парковка. И, возможно, по камере в каждом подъезде, для того чтобы можно было проконтролировать кто входит и выходит из подъезда. Картинки со всех камер выводятся в комнату охраны, где по идее должны располагаться двое наблюдателей. Двое — чтобы имели возможность дежурить перед мониторами по очереди.

Не очень сложная схема. Полагаю что в любой компании-провайдере найдется бригада монтажников, способная произвести установку и настройку этих камер в течение одного дня. Почему же не предоставить клиентам эту услугу? Высока конкуренция и рынок уже занят? Отнюдь. Я изучил предложения по Екатеринбургу и отметил, что несмотря на обилие компаний, занимающихся видеонаблюдением, все они примерно одинаковы. Каждая компания анонсирует примерно одни и то же решения: то самое, что описано выше.

А теперь представим, что может сделать провайдер? У нас в жилом комплексе уже присутствуют три или четыре местные компании-операторы, у которых проложена внутридомовая сеть. Что им мешало предложить нашей УК комплексное решение — установить и обслуживать систему видеонаблюдения.

Во-первых, здесь у провайдера уже преимущество перед компаниями, которые занимаются только системами безопасности. Монтажники провайдера и так работают на прокладке внутридомовых сетей и уже знают расположение источников питания, потенциальные точки ввода-вывода кабеля и прочие тех.подробности. Им не надо отдельно выезжать на осмотр объекта, не надо отдельно согласовывать свои планы действий с УК — можно сразу проложить кабельную инфраструктуру и под интернет и под систему безопасности. Установка и настройка камер так же не особо усложнит жизнь опытной монтажной бригаде, зато принесет дополнительную прибыль провайдеру. В глазах представителей УК это тоже серьезный плюс, поскольку теперь по всем вопросам, касающимся интернета и системы безопасности, можно звонить в одну компанию.

Во-вторых, камерами видеонаблюдения системы безопасности не ограничиваются. Можно точно так же подключить дом к пожарной сигнализации, организовав передачу ее сигналов по тем же кабелям, что проложены под интернет. Это опять же огромный плюс в глазах управляющей компании и жильцов дома, поскольку по всем вопросам можно обратиться по одному и тому же адресу вместо того чтобы бегать и искать крайнего. До кучи можно взять на себя и установку домофонов — какая-никакая а доп.услуга, которая может принести пусть небольшую, но прибыль.

А теперь давайте предположим, что некий провайдер все это организовал — и пожарную сигнализацию и видеонаблюдение и домофон и городской телефон и КТВ с интернетом. И он же предлагает услуги интернет в этом доме. Конечно, тут же присутствуют другие операторы, но только этот предлагает оплачивать в одном месте все услуги сразу. И по всем вопросам звонить можно по одному телефону. Полагаю, что 99.9% жителей данного дома подключатся именно к этому провайдеру, при условии, что его тарифы не будут слишком высоки, а качество услуг не на много хуже, чем у конкурентов. Лично я был бы счастлив, если бы в моем доме был такой провайдер, но ни у кого из пяти представленных операторов нет ничего отдаленно похожего.

И ведь это еще не все. Уже подключенным абонентам можно предложить массу плюшек. Например, жители одной лестничной клетки решили поставить дополнительную камеру — пожалуйста.

А еще они хотят, чтобы она реагировала на движение и записывала всех — кто приходит к ним на этаж — все для клиента. За деньги конечно.

Кто-то из жильцов захотел поставить охранную сигнализацию на окна — все туда же. А другой хочет, чтобы ему на домашний компьютер писалась вся информация с одной из камер, нацеленной на неохраняемую парковку где стоит автомобиль — получите и распишитесь. Можно вообще воткнуть камеру в любом месте жилого комплекса и вывести изображение на Ваш телевизор. И зачем Вам этим видео свой комп засорять? За скромную плату мы можем предложить Вам услуги нашего дата-центра...

Таким образом, подключение одного единственного жилого комплекса может принести провайдеру солидный и стабильный профит. И не надо для этого быть Мегателекомом — достаточно взглянуть шире на потенциал собственных сетей.

Тем, кому моя идея понравилась, я бы предложил и собственный ЧОП зарегистрировать — это помогло бы занять тех же монтажников. Некоторые провайдеры в период активного строительства создают немаленький штат монтажников. А потом строительство заканчивается, и работы для этих сотрудников становится значительно меньше. А если уволить, то завтра может не оказаться достаточного числа рабочих рук. Вот вам решение, как и монтажника сберечь от безработицы и не кормить его на халяву. Часть рабочего времени он монтажник, другую часть охранник. Точнее оператор системы охраны. Ведь если он сам эту систему монтажил, то как никто другой знает ее слабые и сильные стороны. Да и отремонтировать сможет в случае чего. Получается что у жилого комплекса есть своя охрана и бригада ремонтников в одном лице — уже только это, на мой взгляд, может стать огромным конкурентным приемуществом. Не хотите монтажников в охранники записывать? Создайте простой ЧОП, наберите туда охранников и предлагайте их услуги в комплекте с прочими. А чтоб ваш ЧОП отличался от других, обучите этих охранников хотя бы некоторым азам работы с системами видеонаблюдения и простейшему ремонту распространенных повреждений.

И вот у вас готов серьезный пакет услуг, который вы можете продвигать либо через УК (и тогда получите корпоративного клиента) либо через самих жильцов, либо и так и этак. Подключаете весь дом черех УК а затем предлагаете доп.услуги жильцам. С чем я столкнулся, когда стал заниматься вопросом организации системы видеонаблюдения в своем доме? Одна контора готова продать и установить камеры, другая — предоставить охранников. Но про индивидуальный подход речи не идет — стандартные решения для размещения камер, запись с них либо вообще не ведется, либо хранится на жестком диске в комнате охраны. Сами охранники знают об оборудовании самый минимум, что понятно — сегодня они на одном оборудовании сидят, завтра уже на другом. А если одна из камер выйдет из строя, то ремонтника можно ждать неделю. То же самое с другими услугами — домофон мне две недели чинили и то сделали неправильно. А вот если бы всю внутридомовую систему связи делала одна контора, которая бы посадила своего человка чтобы он следил и за работой камер и за системами связи, — это было бы очень здорово.

Сейчас много говорится и пишется о популярности пакетных предложений, так не пора ли расширять число предлагаемых в пакете услуг? Triple Play уже никого не удивляет, пора создавать Multi Play. И именно здесь малые провайдеры способны на голову опередить больших, ибо федеральные гиганты не очень быстро шевелятся — пока сигнал от хвоста дойдет до головы и вернется обратно, пройдя по пути сотни согласований... И потом федералы страдают тягой к стандартизации и унификации своих предложений в то время как малые игроки могут сыграть на индивидуальном подходе и обработке каждого отдельного клиента или отдельно взятого дома.