# О сервисах и семинаре Nag Business Academy

Пользуясь случаем, собравшем на семинаре Nag Business Academy руководителей и специалистов из провайдерских компаний с разных концов страны, мы решили задать некоторым из них несколько вопросов.

И первым, с кем удалось поговорить, оказался Александр Кормилицин, генеральный директор компании НЕТОРН.

**Как прошел первый день семинара? Что понравилось больше всего?**

Организация мероприятия - на высоком уровне все. Понравился вот какой момент. Я сюда приехал с деловым партнером. В программе мероприятия есть техническая часть, которая интересна ему, и организационная часть, касающаяся общих проблем проектов и новых сервисов - то, что интересно мне. Мы можем посещать те доклады, которые нам больше подходят. Это удобно. Это понравилось.

**Какая из прозвучавших вчера тем требует, на ваш взгляд, большего раскрытия?**

Из вчерашнего понравилась тема привлечения провайдеров в сферу ЖКХ. Сегодня особенно заинтересовала тема видеонаблюдения. Вот как раз сейчас и жду доклад.

**То есть, Вас интересует возможность организации дополнительных сервисов вообще, в целом?**

Да. Очень интереуют и организация, и сам процесс. Например, бесплатный Wi-Fi, как я понял из вчерашних докладов, пока что убыточен. Но несмотря на это, я из этого доклада узнал о разных интересных решениях, почерпнул кое-какие идеи.

Для нас проекты с бесплатным Wi-Fi - это довольно ново. К примеру, есть пара объектов. Они за городом, на них периодически проходят соревнования в течении 2-3 дней. И там надо обеспечить зону Wi-Fi-покрытия. Но просто так раздавать трафик на массовом мероприятии не очень интересно. Поэтому любые способы изввлечения прибыли из такого рода услуг, нам интересны по умолчанию. Подчеркну:  для пользователей Wi-Fi раздается бесплатно, но мы при этом зарабатываем деньги. Опять же, у тех соревнований много спонсоров. Почему бы не зарабатывать деньги через этих спонсоров?

**А как хотите монетизировать видеонаблюдение?**

На видеонаблюдение сейчас большой спрос. Раньше мы были обычным провайдером, предоставляли линии и каналы связи. А сейчас происходит определенное переосмысление. Мы больше идем на землю, в котеджные поселки, где живут обеспеченные люди. Они хотят получать полный спектр услуг: телевидение, телефонию, интернет и видеонаблюдение. Для нас это ново. Хочется посмотреть, как делают системы видеонаблюдения для населения.

**А чем интересен заход в ЖКХ?**

На самом деле, мы еще в начале двухтысячных работали с ЖКХ, да и сейчас продолжаем. Но у нас все иначе организовано. Мы предоставляем свои линии, а ЖКХ пользуется ими. А здесь докладчик предложил идти от обратного и этот подход показался нам интересным. То есть, мы поставим оборудование, проложим к нему свои сети. А уже потом эти же сети используем для захода в дома и подключения абонентов.

**То есть, использовать сотрудничество с ЖКХ с фере энергоучета в качестве способа захода в дома?**

Да, именно так. Поскольку конкуренция у нас очень большая. А тут, ты крепко привязываешь к себе управляющую компанию (или ТСЖ), и просто так они уже не могут от тебя уйти куда-то. Можно, конечно, но сложно. Поэтому, это очень интересный вариант.

**А вы, получается, всегда просто обеспечивали для ЖКХ связь?**

Да, мы просто предоставляли свои сети.

**Если бывали на прошлых наших семинарах, то чувствуете ли изменения по уровню проведения этого мероприятия, акутальности поднимаемых тем?**

Раньше только представители моей компании приезжали на ваши семнары. Я здесь в первый раз. Но могу сказать, что когда мои сотрудники отсюда приезжали, они всегда с восхищением говорили, что не просто так съездили: появились какие-то новые идеи, новые мысли.

**Спасибо.**