МТС попробует конкурировать с OTT-сервисами

Компания МТС, потратив несколько месяцев и 100 млн. рублей на освоение и внедрение технологии RCS, в первой половине этого года намерена предложить мобильным абонентам альтернативу чужим OTT-предложениям — фирменный мессенджер.

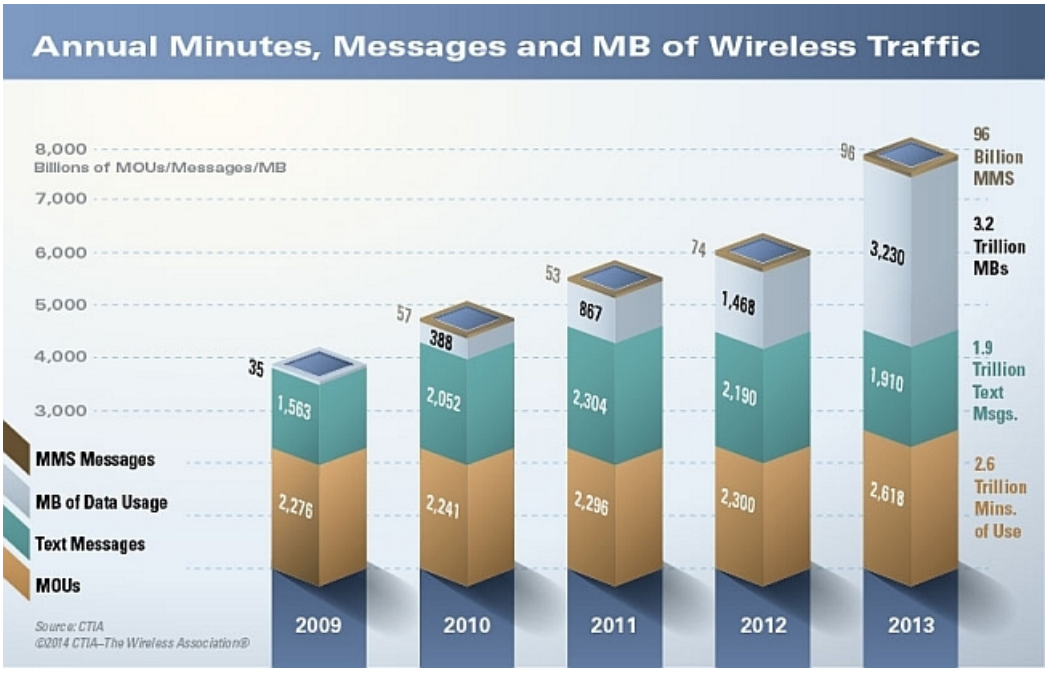
Многие операторы сотовой связи столкнулись с таким явлением, как OTT-сервисы. Опираясь на развитую и развивающуюся экосистему программного обеспечения, разработчики смогли предложить владельцам смартфонов самые разнообразные приложения, в том числе реализующие удобный способ коммуникаций между пользователями того или иного ПО. Сочетание возможностей современных абонентских устройств с подключением к глобальной сети интернет позволили с помощью WhatsApp, Viber и им подобных программных продуктов предоставить услуги обмена сообщениями в рамках уже своей "сети" большому количеству мобильных абонентов. Оказалось, что альтернатива SMS/MMS (и позже Voice) сервисам сотовых сетей не просто возможна, но и удобна и выгодна. Стоимость услуг мобильного интернет-доступа продолжала снижаться (уменьшая доходы сотовых операторов) и одновременно с этим росло проникновение новых конкурирующих предложений от коммуникационных интернет-платформ.

Получилась интересная ситуация: сотовая связь охватывает всё большее количество жителей Земли (см. "Проникновения сотовой связи в мире - 94%") и расширяет число потенциальных клиентов OTT-компаний, которые "отъедают" доходы у мобильных операторов (см. "OTT-сервисы достали даже крупнейшего в мире сотового оператора").

Удивляет медленная реакция сотовых операторов: то ли подвела самоуверенность, то ли "тормоза" великие... Я обратил внимание пару лет назад на нарождающуюся проблему (см. "Телеком-операторы и OTT-сервисы"), а потом стали появляться и статистические данные (например, см. ниже данные CTIA за 2009-2013 годы). Причём наступление OTT-компании вели сразу по двум направлениям, реализуя услуги IP-телефонию и мессенджеры (см. "Итоги 2013: операторам пришлось поделиться доходами со Skype и другими").

[МТС попробует конкурировать с OTT-сервисами]
В апреле 2014 года в WhatsApp стало 500 млн. регистраций, а сейчас уже более 700 млн. пользователей

Компания МТС в декабре 2014 года завершила развёртывание технологии Rich Communication Services (RCS) и начала тестирование в Москве. МТС начала интеграцию сервиса в собственную сеть после успешного тестирования технологии RCS, которое проводилось на сети стратегического партнера оператора — компании Vodafone, о начале этих работ оператор сообщал ещё весной прошлого года. На покупку "железа", разработку приложения и интеграцию оператор потратил около 100 млн. рублей. Рассчитывают на то, что внедрение RCS увеличит MOU и ARPU, поможет продаже контента и мобильной рекламы.



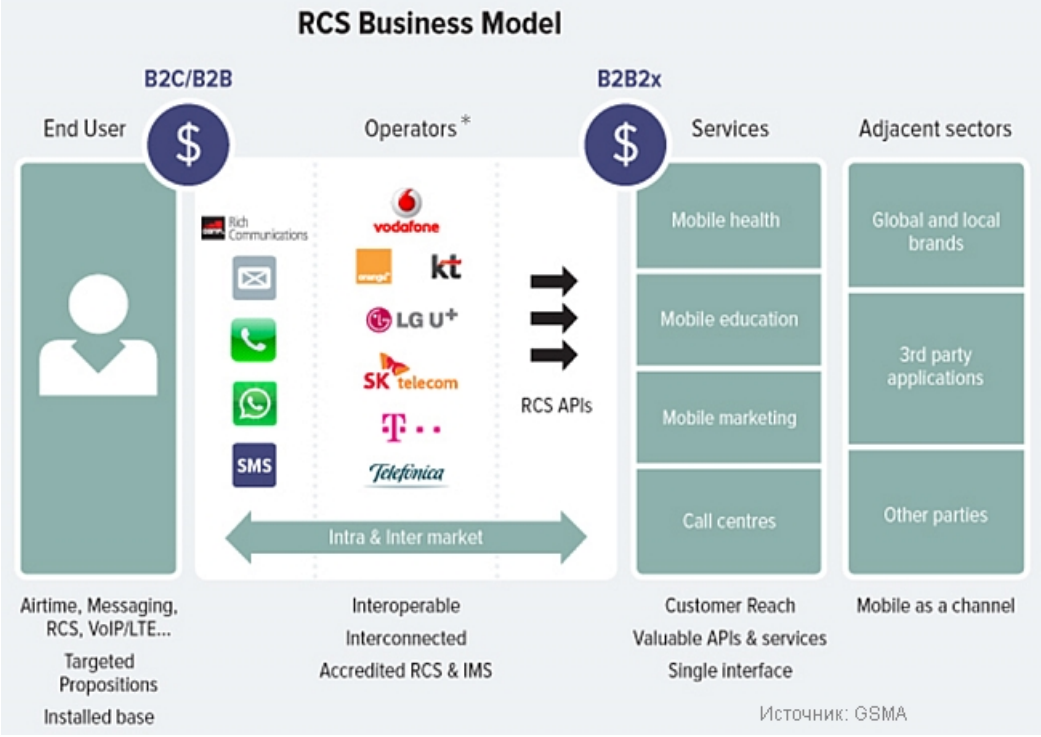
В США уменьшение SMS-трафика было заметно, начиная с 2012 года

Стандарт RCS разрабатывался с 2008 года по инициативе группы операторов и производителей оборудования и уже работает в сетях европейских T-Mobile и Vodafone, Movistar и Orange, американских Sprint и Metro PCS, а также ряда операторов в Латинской Америке. Операторы

рекламируют услугу как "joyn". В десятках стран есть один оператор, предлагающий joyn, в некоторых странах (Германия, Франция, США) есть два оператора. Три оператора запустили RCS в Испании, Румынии и в Южной Корее. То есть успехи есть, но в мире сейчас работают сотни операторов, поэтому успех-то относительный. А ещё на подходе другая технология и возникают идеи внедрения RCS/WebRTC.

"Сначала мессенджер МТС будет запущен в Москве. Он будет предустановлен на брендированных смартфонах оператора МТС, а также наиболее популярных моделях устройств, работающих на операционных системах Android и Windows Phone: сейчас ведутся переговоры с Samsung, HTC, Microsoft, Sony и LG о поставках в Россию устройств с предустановленным RCS-клиентом. Также приложение будет доступно в магазинах приложений для устройств на Android и iOS", — сообщает Lenta.ru.

Благодаря использованию IP Multimedia Subsystem (IMS) мессенджер даст возможность абонентам МТС обмениваться мгновенными сообщениями, файлами, совершать звонки и видеовызовы. Отличие от стандартных операторских — расширенные функции: проще организованы коллективные чаты, возможно отображение статуса и т.д. При этом компания МТС сможет внутри своей сети полностью контролировать качество услуг – процесс доставки сообщений и файлов, качество звонков – это дополнительное преимущество операторского сервиса по сравнению со Skype, WhatsApp и др.



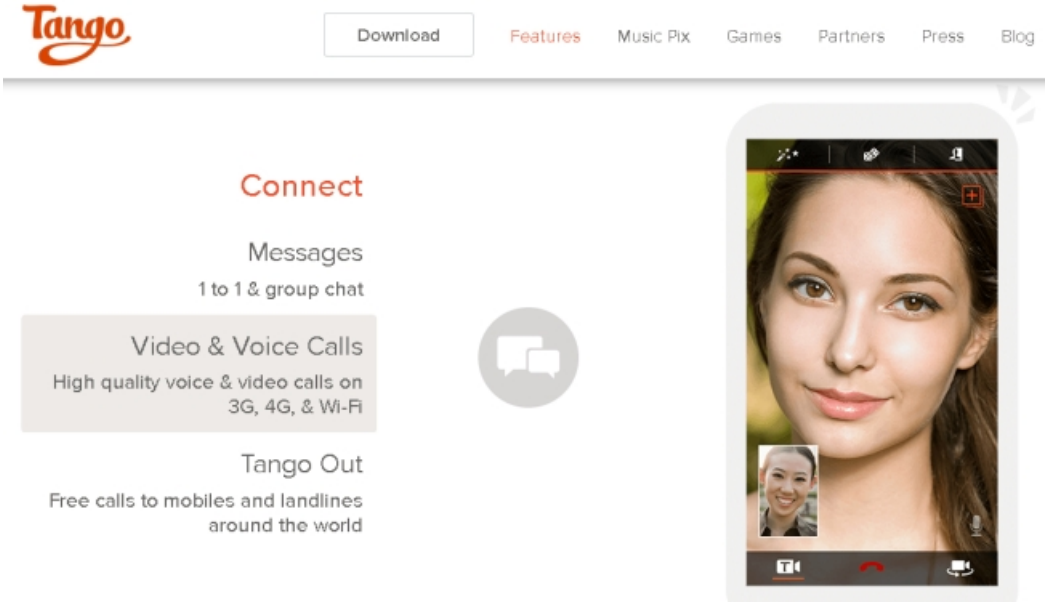
Бизнес-модель функционирования RCS

Выход на сети других операторов будет стоить столько же, сколько обычные звонки и SMS-сообщения, а вот вызовы и сообщения внутри своей сети МТС тарифицировать не планирует*.

Tango

Что из себя будет представлять операторская разработка пока неизвестно, а вот кроме громких имён (WhatsApp и прочие), есть и другие.

Например, более двух лет назад я писал об интернет-сервисе Tango, который тогда за первые 18 месяцев скачали и установили 45 миллионов человек (см. "Телеком-операторы и OTT-сервисы"). Рубеж "100 млн" был преодолён в марте 2013 года. Согласно последней информации, предложением Tango заинтересовались более 250 миллионов.



В Tango реализовали возможность самых разных коммуникаций

Стартовал этот бизнес-проект в 2009 году, на первом этапе пользователям Tango предлагались услуги голосовой связи и видеовызовы ("cross-platform 3G-enabled calling app"). В разделе FAQ можно было узнать, что 450 минут видеообщения через сети 3G или 4G потребуют около 2 Гб трафика. Позже, получив дополнительное финансирование, компания начала развивать сервисы:

- Opened a game platform with an SDK for game developers June 2013
- Introduced Road Riot, Tango"s first game August 2013
- Partnered with Spotify to launch music messaging on Tango October 2013
- Rolled out social discovery and news feed features December 2013
- Launched native advertising on Tango December 2013
- Announced 200 million users and $280 million in funding led by Alibaba March 2014
- Tango Channels launched to provide content from publishers June 2014
- Launched $25 million game fund for developers July 2014
- Launched Tango Music Pix, a stand-alone app for photos and music September 2014

То есть, после реализации своей "базовой услуги", альтернативной операторским сервисам, в компании Tango решили удерживать и "закреплять" пользователей, расширяя возможности: не только голосовые и видео коммуникации, но и доступ к музыке, контенту, играм. Широкий охват обеспечивается и за счёт мультиплатформенности — Tango работает и на мобильных устройствах (iPhone, iPad, Android phones and tablets, Blackberry, Kindle Fire) и на ПК. Позаботились разработчики TangoME, Inc.** и об интернациональности (на сайте сообщается, что приложение скачали жители из 224 стран мира) — Tango есть на 15 языках. В ноябре 2014 года, видимо на волне возросшего беспокойства о приватности общения, пользователям предложили "New Privacy Options".

* * *

В последнее время постоянно возникают дискуссии о сетевой нейтральности и по этому вопросу взгляды у операторов и OTT-компаний противоположные. Уже сотни миллионов (а в сумме наверно и под миллиард будет) пользователей предпочитают использовать сотовые сети как "трубу" для разнообразных коммуникационных приложений. Сотовые операторы реагируют на эти изменения, как МТС, но всё-таки время было упущено и, разработав своё "фирменное" решение, приходится конкурировать уже со зрелыми бизнес-предложениями. Такие компании, как Google и Facebook, создают дополнительную напряженность, рассматривая различные варианты расширения своего бизнеса, в том числе в роли операторов беспроводного доступа.

Таблица 1. SWOT-анализ RCS

Сильные стороны	Возможности
▪ Простота использования (для абонента) ▪ Возможности построения на базе уже имеющейся IMS-платформы (для оператора) ▪ Возможность предоставлять RCS-услуги как с помощью предустановленного, так и скачиваемого приложения ▪ Возможность развивать новые виды услуг на базе RCS ▪ Позволяет объединять коммуникации в разных сетях	▪ Развитие межоператорского подхода ▪ Развитие сегмента защищенных коммуникационных услуг для бизнеса
Слабые стороны	**Угрозы**
▪ Новизна технологии и как следствие узкий рынок ▪ Высокая стоимость внедрения ▪ Для того, чтобы использовать возможности RCS-услуг полностью, приложение должно быть установлено как на телефоне отправителя, так и на телефоне получателя ▪ Набор услуг и возможности доступа к ним не слишком отличаются от тех, которые предоставляют бесплатные OTT-сервисы	▪ Отток клиентов мобильных операторов к бесплатным OTT-сервисам ▪ Отсутствие внятной бизнес-модели монетизации для оператора

Источник: J'son & Partners Consulting

Если всё будет совсем плохо, то сформировавшиеся во многих странах "большие тройки" могут воспользоваться и такими приёмами, как начать "душить" трафик того или иного OTT-сервиса и/или требовать от властей принятия решений фискального характера (дополнительные сборы, налоги), а то просто блокирования целиком. Так что, ближайшие пару лет станут весьма "горячими" на рынке услуг голоса/текстовых сообщений.

---

* Можно будет рассылать абонентам (МТС) нужную/ненужную информацию, не обращаясь к SMS-агрегаторам. Или для тех.поддержки задействовать.
** Компания базируется в США (Mountain View, CA). В начале 2015 года перебрались в новый офис (видеоклип, подготовленный с помощью Tango Music Pix — здесь), развитие продолжается, есть вакансии.