Антикризисный план: ставка на «гибридное» ТВ и OTT

В 2015 году операторы связи зафиксировали рекордное падение темпов роста абонентов и выручки. При этом самым стабильным оказался рынок цифрового телевидения и OTT-сервисов. За минувший год он вырос на 14% по абонентам (данные Ассоциации кабельного телевидения России). О собственном опыте развития услуг цифрового телевидения и OTT-сервисов мы расспросили представителей МТС на Урале.

Падение курса рубля поставило операторов перед необходимостью оптимизировать расходы на строительство сетей. Получая выручку в рублях, операторы вынуждены тратить валюту на оборудование. Кроме того, впервые за последние годы в России начали падать реальные доходы населения. Люди стали подходить к расходам более рационально, а иногда и сокращать траты. Весь год операторы искали компромиссы. В МТС сделали ставку на развитие услуг, так называемого, гибридного ТВ, куда помимо классического кабельного и спутникового телевидения входят разнообразные OTT-сервисы на базе фиксированного или мобильного интернета.

Перестройка по-уральски

В течение 2014-2015 годов МТС активно перестраивала свой фиксированный бизнес на Урале. Сети во всех регионах были модернизированы и приведены к единому стандарту. До этого в структуре компании функционировали разношёрстные сети, доставшиеся от "Комстара" и "Мультинекса", с оборудованием и программными решениями самых разных вендоров.

В Екатеринбурге параллельно с модернизацией проходил перенос воздушных линий связи в канализацию. Для МТС этот вопрос был крайне чувствительным, поскольку значительная доля кабельных линий до 2014 года размещалась именно на опорах освещения, а городские власти "решительно боролись за чистоту городского пространства" в центре уральской столицы. Связисты и чиновники не один год регулярно встречались в судах.



В МТС подчёркивают, что к началу 2016 года вопрос с переходом "под землю" полностью решен. Компании удалось перенести собственные линии связи в городскую канализацию.

По окончании процесса модернизации в МТС начали думать над ростом абонентской базы и увеличением доходов от существующих клиентов. Очевидные решения – запуск телевизионных OTT-сервисов, дополнительные продажи ШПД и IP-телефонии.

Здесь в пору вспомнить об особенностях фиксированного бизнеса МТС на Урале. В отличие от "Ростелекома", "Дом.ru" и прочих, МТС, прежде всего, был оператором кабельного ТВ (причём аналогового). Доля абонентов ШПД и IP-телефонии была невысока. По этой причине сначала нужно было решить вопрос с переводом существующих клиентов аналогового ТВ на "цифру" и параллельно

постараться подключить ШПД для доступа к OTT-сервисам и смежным услугам. В 2015 году МТС активно переводил абонентов на "цифру". По заявлениям представителей компании, сейчас большая часть базы уже перешла на цифровое ТВ.

"За последний год мы несущественно приросли в покрытии, целенаправленно сосредоточились на стройках в новых домах. Продолжили выполнять одну из ключевых задач – увеличивать количество абонентов "double play" и "triple play". 90% новых клиентов подключают пакет ШПД плюс ТВ. Кроме того, мы допродавали существующим клиентам КТВ наши услуги интернета", - рассказывает Иван Яцко, коммерческий директор по фиксированному бизнесу МТС на Урале.



В компании отмечают, что около 10% людей, которые подключали МТС в 2015 году, подключали и IP-телефонию. Это высокий показатель, принимая во внимание стагнацию рынка фиксированной телефонии как с точки зрения доходов, так и с точки зрения абонентов.

В общей сложности рост абонентской базы в 2015-м году оказался на 30% выше, чем годом ранее. Количество абонентов, перешедших с аналогового ТВ на цифровое, вырос на 60%. Во многом это было сделано за счёт обновления маркетинговой модели.

"Ранее мы продавали базовый пакет в составе 92 каналов. Помимо них было несколько десятков пакетов с тематическими каналами. С лета 2015 годы мы расширили базовый пакет до 130 каналов, включив в него много тематических. Цена при этом осталась неизменной. За дополнительную плату теперь предлагаются только премиальные пакеты, такие как Viasat и "Амедиа", а также отдельные каналы, такие как "Наш футбол", КХЛ HD и подобные", - говорит Иван Яцко.

Бюджеты на продвижение и рекламу распределяли более точечно. К примеру, было сокращено присутствие на телевидении и в наружной рекламе. Приоритет отдавался размещению информации в домах, подъездах и лифтах. Были и весьма экзотические каналы – дополнительные продажи через монтажников.

"Когда начинали эту работу полтора года назад, наши ребята долго сопротивлялись. Но постепенно этот канал раскачали, - отмечает Иван Яцко. - Монтажники во время своего выезда к абонентам предлагают подключить вторую услугу, либо ведут беседу с соседями, которые выходят на шум, агитируя подключиться. К примеру, в Екатеринбурге есть монтажник, который по итогам 2015 года получил звание лучшего сотрудника в России по дополнительным продажам и премию за отличную работу. В месяц он делал около 30 продаж".

Гибридное ТВ

В 2016 году МТС делает ставку на "гибридное телевидение", которое включает в себя как классический кабельный формат подключения, так и спутник. Стоит отметить, что сервисы гибридной платформы уже доступны в Екатеринбурге и Нижнем Тагиле. В течение 2016 года

аналогичная платформа заработает и в других городах присутствия МТС на Урале — Челябинске, Перми, Тюмени и т.п.

В техническом плане гибридное ТВ связало кабельное телевидение стандарта DVB-C и спутниковое ТВ МТС с онлайн услугами: веб-сервисами с доступом через экран телевизора, программным гидом с расширенными функциями, видео по запросу и сервисом отложенного просмотра.



Поставщиком программных и аппаратных решений стала компания Ericsson, с которой МТС сотрудничает с 2014 года. Тогда вендор впервые поставил софт и оборудования для МГТС. С помощью этого решения были объединены различные пользовательские устройства и создана единая среда потребления медиа-ресурсов: обычные телевизоры и ТВ-устройства с подключением к интернету, персональные компьютеры, ТВ-декодеры и ТВ-приставки, смартфоны и планшеты. В общей сложности МТС потратил 400 млн. рублей.

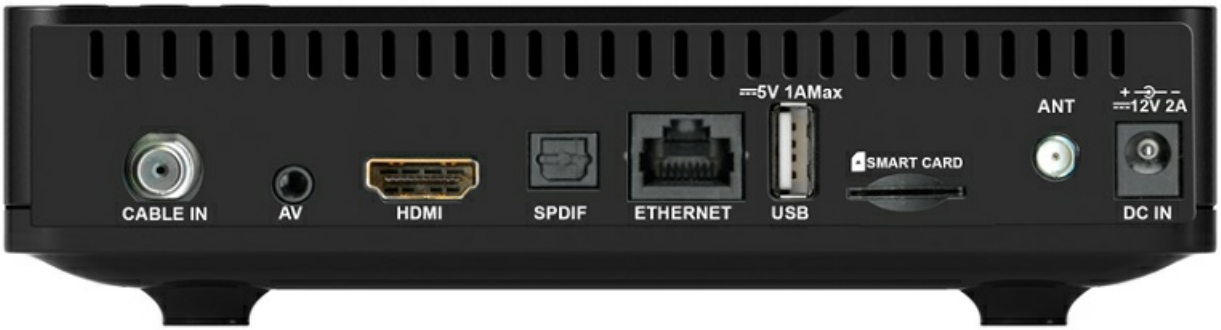
Для подключения гибридного ТВ используется отдельная приставка - Huawei DS300a. В отличие от стандартных кабельных, она имеет прямое соединение с интернетом и открывает доступ на экране телевизора к интерактивной программе телепередач, курсам валют, состоянию дорог (совместно с сервисом "Яндекс.Пробки") и новостным лентам.



Новая приставка позволяет абонентам управлять телеэфиром. Абонентам становятся доступны дополнительные сервисы — отложенный просмотр (Catch-up TV) и видео по запросу (VOD, Video on demand). Помимо этого, гибридные приставки поддерживают возможность записи на съемные USB-носители, функцию паузы (TimeShift) и встроенный медиаплеер для просмотра видео, фото и прослушивания аудио-контента. В будущем абоненты смогут делиться с друзьями понравившимся контентом при помощи функции share button, а также получат возможность узнавать больше информации о программах и актерах из интернет-энциклопедий. Более того, в первом полугодии 2016 году уральским абонентам МТС будут доступны гибридные приставки с поддержкой Wi-Fi.

Технические характеристики гибридной приставки Huawei DS300a:

- Система: DVB-C
- Процессор: Broadcom BCM7356
- Поддерживаемые видеопрофили: 1080i60, 1080p60, 1080p50, 576p, 576i, 480p, 480i
- USB-медиаплеер с поддержкой файловых систем: FAT32, NTFS, FAT16, EXT2, EXT3
- Видеоформаты: AVI, WMV, MKV, MOV, MP4
- Видеокодеки: MPEG-2, MPEG-4, AVC H.264/H.263
- Аудиоформаты: MP3, WMA, WAV
- Фотоформаты: JPEG, GIF, BMP, PNG



Стоимость и контентное наполнение гибридного ТВ такое же, как и обычного цифрового. Так, в Екатеринбурге при ежемесячной оплате в размере 275 рублей абонентам гибридного ТВ доступны более 130 телеканалов, 30 из которых в HD-качестве. Стоимость аренды гибридной приставки составляет 180 рублей в месяц, покупки — 6 500 рублей.

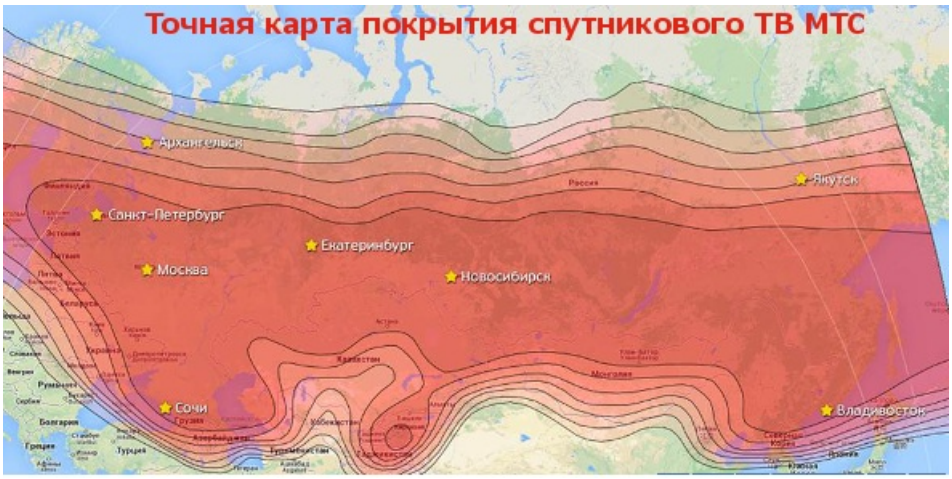
"У нас нет цели перевести все наши подключения на "гибрид". По этой причине абонентская плата одинаковая вне зависимости от услуги. Разница в стоимости приставки – "гибридная" несколько дороже. Между тем у нас есть услуга аренды приставки, если клиент не хочет оплачивать полную стоимость комплекта, — подчёркивает Иван Яцко.

В МТС рассчитывают, что подключение абонентов к "гибридному ТВ" положительно скажется на росте выручки и доходов. Отмечается, что в первую очередь предложение рассчитано на продвинутую аудиторию, которой интересно всё новое.

"Ради интереса мы провели эксперимент. Среди наших предложений есть пакеты "Амедиа" и Viasat. Они отличаются по стоимости в два раза – 200 и 400 рублей. Мы брали всех наших абонентов, которые подключались к нам за последний месяц, звонили и предлагали подключить себе эти пакеты. Несмотря на разницу в цене, отклик был одинаковый. Около 10% абонентов соглашались попробовать посмотреть эти пакеты. Далее мы фиксировали примерно одинаковый процент отключения в первый, второй и третий месяц пользования. Уровень постоянных пользователей был также практически одинаков. Это говорит о том, что среди жителей Свердловской области и Урала в целом есть порядка 10% абонентов, которым интересны любые новые сервисы. Они готовы за них платить. По нашим прогнозам, наше гибридное ТВ должно быть интересно этой категории клиентов. Планируем, что услуга может достичь уровня 10% от общего уровня подключений в 2016-м году", - приводит оценку Иван Яцко.

Спутниковое ТВ

Вещание спутникового телевидения от МТС ведется с космического аппарата ABS-2.



"Точка стояния спутника ABS-2 расположена над центром Евразии, что имеет важное преимущество с точки зрения покрытия. Зона охвата сигналом - 95% населенной территории России - от Калининграда до Владивостока", - поясняет Кирилл Борисов, директор по работе с розничным рынком МТС на Урале.

Для приёма спутникового телевидения от МТС применяются "умные" ТВ-приставки, совмещающие сервисы спутниковой, мобильной и фиксированной связи. Интерфейс используемых приставок разработан специально для оператора и позволяет пользователю прямо на экране телевизора получить доступ к интерактивной программе телепередач, курсам валют, сведениям о дорожной обстановке (используются данные сервиса "Яндекс.Пробки") и новостным лентам.

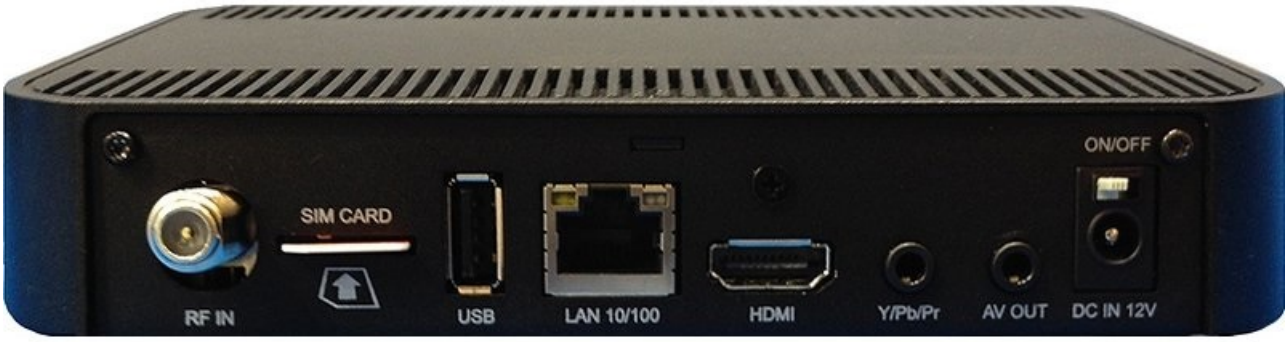


Технические характеристики базовой спутниковой приставки Dune HD TV 251-S MTS Lite:

- Система условного доступа: Verimatrix
- Процессор: Broadcom BCM7356
- Память: 1 GB ОЗУ, 256 MB ПЗУ
- 3D Support – OpenGL 2.0
- Поддерживаемые видеопрофили: 1080i60, 1080p60, 1080p50, 576p, 576i, 480p, 480i
- Прием вещания в формате DVB-S2
- Интернет: 3G (UMTS, HSPA), 2G (GPRS, EDGE), Ethernet
- Разъемы: HDMI, Jack 3.5-Composite+S/PDIF, Jack 3.5-YPbPr, Ethernet (LAN), USB 2.0, разъем для SIM-карты МТС
- USB-медиаплеер с поддержкой файловых систем: FAT32, NTFS, FAT16, EXT2, EXT3
- Видеоформаты: AVI, WMV, MKV, VOB, MOV, ASF, TS
- Видеокодеки: MPEG-2, MPEG-4, AVC H.264/H.263
- Аудиоформаты: MP3, WMA, WAV, ACC

- Аудиокодеки: MPEG-1, MPEG-2 Layer I, II, MPEG-4, ACC, HE-ACC, AC-3 PassThrough
- Фотоформаты: JPEG, GIF, BMP, PNG

Приставка комплектуется sim-картой, без которой невозможен поиск каналов и их просмотр. Собственно, все интерактивные сервисы базируются на мобильной сети МТС с использованием сетей 2G и 3G.



Стоит отметить, что пакет трафика, необходимый для использования дополнительных услуг и выхода в интернет, предоставляется бесплатно (1 ГБ в месяц без ограничения скорости, после исчерпания пакета скорость снижается до 16 кбит/с).

Используемые для просмотра спутникового телевидения приставки, позволяют подключать внешние устройства и с помощью встроенного медиаплеера, просматривать/прослушивать контент с них. Не менее важно и то, что абоненты за счет использования в приставке встроенной SIM-карты и мобильного биллинга от оператора получили удобные возможности обратной связи. Кроме того, исключаются проблемы с продлением контракта и пополнением лицевого счёта. Оплатить спутниковое телевидение МТС можно теми же способами, что и другие услуги оператора: через сайт, терминалы оплаты, с помощью банковских карт и т.д. Нет проблем и с покупкой дополнительных услуг или оплатой дополнительных сервисов – все это можно сделать с пульта управления спутниковой приставкой.