ТТК: “Как мобильный оператор, мы отталкиваемся от потребностей клиента”

Новость о том, что такой крупный оператор связи, как ТрансТелеКом вышел на рынок мобильной связи Челябинской области, удивила многих – от потенциальных абонентов до экспертов в вопросах связи. Ещё бы, один из пяти крупнейших операторов связи в России решил попробовать себя в качестве игрока на новом поле. Как будет развиваться новый оператор связи, и кто целевая аудитория проекта? На эти и многие другие вопросы журналистам NAG.ru ответил Вячеслав Касымов, директор Макрорегиона "Урал" компании ТрансТелеКом.

Вячеслав, конечно, прежде всего, хочу спросить, почему такой гигант как ТТК решил выступить в роли ещё одного мобильного оператора? По сути, это и не совсем профильный для компании бизнес.

Да, действительно, мы давно работаем как магистральный оператор, кроме того, во многих городах мы предоставляем услуги ШПД, телевидения, телефонии, и постоянно планомерно расширяем пакет услуг.

Нынешним летом мы запустили интерактивное ТВ – это самое современное решение из всех существующих на рынке с точки зрения телевидения. Следующим этапом логично стало внедрение сотовой связи. Сейчас этот проект запущен в Челябинской области, а ранее стал доступен абонентам в Ростовской области и в Краснодарском крае.

Мы отталкиваемся от потребностей клиента, понимая, что клиенту сегодня удобно получать от одного провайдера максимум сервисов. У нас в арсенале есть домашний интернет, кабельное и цифровое телевидение, интерактивное ТВ. Для полного набора не хватало только мобильной связи, и поэтому мы вышли на рынок с новым проектом.



То есть, клиент, который возьмёт в ТТК максимум услуг получит какие-то преференции?

На ближайшее будущее у нас запланировано внедрение конвергентных тарифов. Для клиентов, подключивших одновременно несколько услуг от ТТК, будет предусмотрена интересная система скидок. Кроме того, абонент сможет оплатить все услуги с одного счёта, что удобно само по себе.

Почему одним из первых регионов для запуска нового проекта была выбрана Челябинская область?

Дело в том, что мы разворачиваем мобильную связь по технологии MVNO, через оператора Tele2 и для старта проекта выбирали регионы, где у Tele2 лучше покрытие и качество связи. А в Челябинской области Tele2 исторический лидер, соответственно, там и качество связи достойное. Кроме того, мы не скрываем, что наша главная цель не конкурировать с большой тройкой, а в первую очередь продавать эту услугу нашим собственным абонентам. Кроме того, именно в Челябинской области, в Магнитогорске, у нас дочерняя компания, оператор с доминирующей долей рынка. Предложить этим абонентам нашу мобильную связь вполне логично. Им такой сервис интересен в первую очередь.

Будет ли проект запущен в Екатеринбурге?

Да. Мы планируем запустить здесь мобильную связь к ЧМ-2018. Думаю, что начнём работу по получению разрешительных документов, оформлению договоров в январе 2018 года, и в срок успеем сделать всё запланированное.

А на каких условиях строятся ваши отношения с Tele2?

ТрансТелеКом подписал договор с оператором Tele2 о запуске MVNO (виртуального оператора мобильной связи) по схеме revenue share. Наше партнёрство позволяет одинаково комфортно вести бизнес как нам, так и Tele2, а самое главное дать абонентам выгодные интересные предложения на рынке связи.

Хорошо, Tele2 там работает, всем всё нравится, всех всё устраивает. И вдруг приходит новый оператор. За счёт чего кроме конвергентных тарифов вы планируете привлечь клиентов, на какую долю рассчитываете?

Если говорить об услуге и её отличительных особенностях, то у нас на инфраструктурном уровне нет доступа абонента к платным подпискам. Пойти на какой-нибудь сайт, случайно нажать ссылку, а потом обнаружить у себя подписку за пять рублей в сутки, у нас в принципе невозможно. Кроме того, мы не планируем устраивать широкомасштабные войны за абонентов. Наша задача предложить эту услугу собственной базе. И KPI этой услуги – 30-40 процентов наших клиентов. Надеюсь, что найдутся желающие подключиться и среди тех, кто пока не пользуется нашими сервисами.

Сегодня одна из острых проблем для многих абонентов высокие цены на роуминг, даже внутрироссийский.

По России у нас роуминга нет в принципе. То есть, если человек с челябинской сим-картой едет в другой город, он будет там платить как дома. Поскольку тарифы устанавливаем мы – это наше правило.

По сути, мы – первый оператор, который выходит в сеть без роуминга.

Почему на этом не сделан акцент в рекламной кампании?

Потому что клиенты очень разные. Роуминг – это сегодня горячая тема, но она интересна узкому сегменту абонентов. У большинства же потребителей другие интересы.

То есть, больше внимания уделено мобильным услугам?

Пока мы не делаем упор на мобильные сервисы: спрос на голосовые услуги сегодня достаточно высок, хотя, конечно, разговоры постепенно уходят в мессенджеры. Мы разрабатываем тарифы, учитывая интересы разных категорий абонентов, а потому формируем различные тарифы и пакеты. Поминутная тарификация – это, по сути, тариф голосовой. Те, кому нужна data, предложены пакеты с интернетом.

Мы понимаем это, но сам по себе голос – это большой сегмент.

Тарифы мы тоже формируем для различных категорий потребителей. Мы предусмотрели тарифы "pay as you go", без абонентской платы – сколько говорите, столько и платите. Ну и, безусловно, широкая тарифная линейка разработана для тех, кто много времени проводит в интернете.

Тенденции развития мобильной связи таковы, что всё мигрирует в сеть. Игнорировать этот факт нельзя, нужно вовремя создать благоприятные условия. Это особенно важно, если ориентироваться на молодёжь. Они сейчас даже через мессенджер не звонят, вместо слов вставляют в текст эмодзи и смайлики, то есть люди вообще не тратят слов. Там голос не то что мигрирует, он исчезает, а на его место приходит даже не текст, а картинки. Надеюсь, что в нашей тарифной линейке, которая будет представлена в декабре, большинство наших потенциальных клиентов найдут предложение для себя.

Сегодня, когда о технологиях интернета вещей говорят всё активнее, нельзя не спросить, планирует ли ТТК разворачивать эти технологии, и если да, то будет ли задействована в них сотовой связь?

Безусловно, это очень перспективное направление. Наличие своего мобильного оператора развязывает руки для проникновения IoT. Конечно, мы думаем о развитии новых технологий, возможно, что для их развития начнём применять и технологии LoRaWan. Но это – дело будущего.