Монетизация 5G: от теории к практике

В теории, 5G открывает несколько возможностей для извлечения дополнительного дохода и компенсации огромных инвестиций в строительство сетей пятого поколения. Более широкая полоса пропускания и остальные преимущества нового стандарта, включая сверхнадежную связь с минимальной задержкой, массовые межмашинные коммуникации (massive Machine Type Communication), сегментирование сети (network slicing) под определенные нужды и внедрение новых приложений, вроде дополненной и смешанной реальности (XReality), создает простор для новых бизнес-моделей и высокорентабельных сервисов.



Однако, зачастую, реальность такова, что клиенты хотят большего за те же или меньшие деньги. Чтобы абоненты пошли на дополнительные расходы, необходимо на привлекательных для них условиях предложить услуги, ориентированные на еще неудовлетворенные нужды. О том, как операторы на деле реализуют коммерческий потенциал 5G, в авторской колонке Light Reading рассказывает Ашиш Джайн (Ashish Jain), генеральный директор и соучредитель консалтинговой компании KAIROS Pulse, которая специализируется на сфере телеком-услуг.

Ранее в исследовательском подразделении ConsumerLab компании Ericsson сделали вывод, что ключевую роль в обеспечении дополнительных доходов от внедрения 5G должны сыграть ценообразование и пакетное предложение услуг. В частности, более высокую маржу способны принести новые сервисы, например, игры с элементами дополненной реальности или другие интерактивные приложения.

Судя по финансовым отчетам некоторых операторов из Китая, Гонконга и Южной Кореи, такая модель уже приносит им прибыль. Так, гонконгская компания SmarTone в феврале 2021 года сообщила, что перешедшие на новый стандарт клиенты составляют 10% от ее абонентской базы. Это позволило SmarTone дополнительно зарабатывать по 50−100 гонконгских долларов (6,45−12,89 доллара США) с каждого клиента. Среди новых сценариев использования 5G, которые освоила компания — ИИ-система мониторинга и предупреждения об опасностях в тоннеле Тай Лам, а также сервис помощи покупателям в торговых центрах с применением роботов-ассистентов.

Verizon монетизирует 5G по-другому. Изначально в компании планировали взимать дополнительно 10 долларов в месяц с абонентов за использование 5G, но затем отказались от идеи. Вместо этого Verizon стала стимулировать клиентов к переходу на более дорогие безлимитные тарифы, в которые уже включена поддержка 5G. Еще один источник доходов, связанный с новым стандартом — это сервис домашнего интернета 5G Home (фиксированный беспроводной доступ). В следующие 5−7 лет Verizon планирует охватить им около 30 млн американских домохозяйств, что составит примерно 38% населения США. Для действующих мобильных абонентов Verizon сервис 5G Home обходится в 50 долларов в месяц, а для тех, кто не пользуется сотовой связью оператора, услуга предлагается за 70

долларов в месяц.



В целях монетизации 5G некоторые привлекают сторонние контент и услуги. Например, британский оператор O2 договорился о партнерстве с подконтрольным Facebook разработчиком технологий виртуальной и дополненной реальности Oculus и музыкальным VR-сервисом MelodyVR. В рамках специального тарифа с абонентской платой в 8 фунтов-стерлингов, рассчитанного на 24 месяца, пользователь получает 5G-связь, VR-гарнитуру Oculus Go и годовую подписку на сервис MelodyVR.

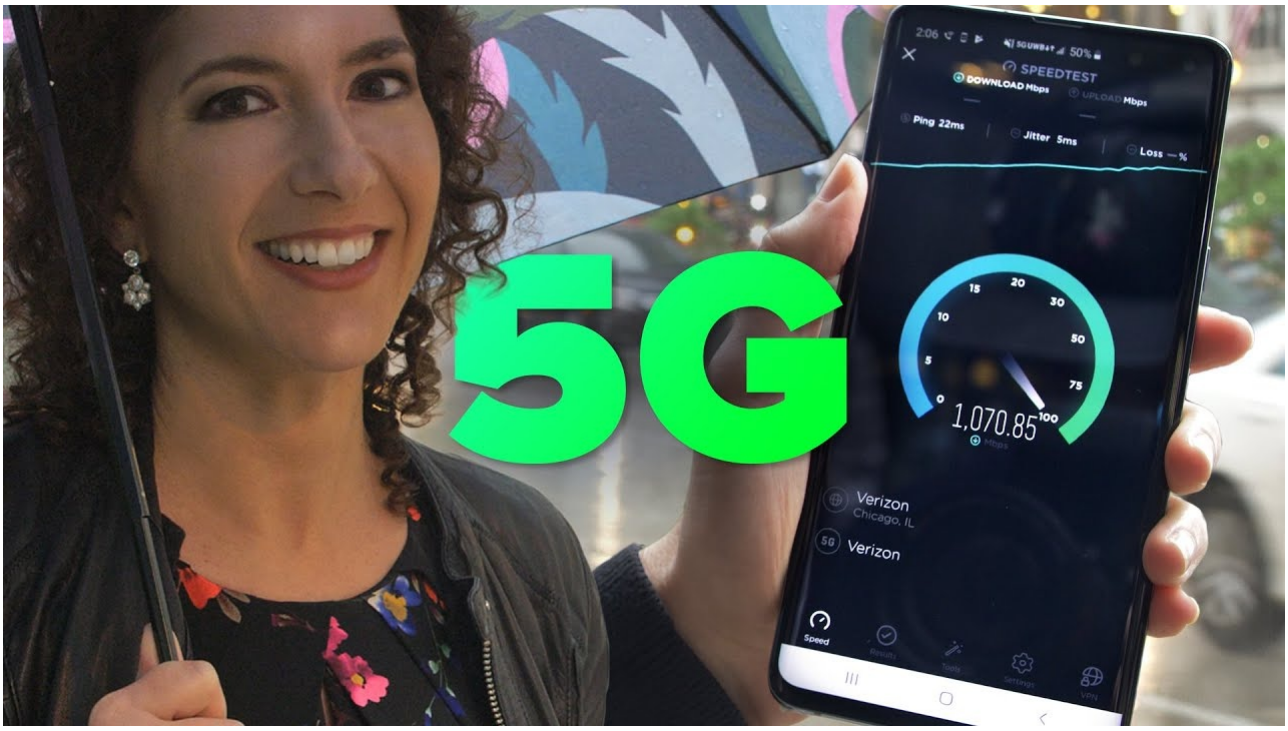
Также, распространена практика пакетных предложений с доступом к игровыми сервисам. По этому пути, в частности, пошли KT и другие операторы из Южной Кореи, а также швейцарская телекоммуникационная компания Sunrise.

Стратегия помогла южнокорейским операторам остановить негативную динамику, которая предшествовала запуску 5G в стране. Если до начала внедрения нового стандарта показатель средней выручки на одного абонента (ARPU) на корейском рынке падал на 10% в годовом исчислении, то с распространением 5G динамика улучшилась, отмечают в Ericsson.

Согласно информации Business Korea, у крупнейшего оператора страны SK Telecom к концу первого квартала 2021 года насчитывалось 6,74 млн 5G-абонентов или 46,6% от общего числа подписчиков таких сервисов в Южной Корее. При этом, показатель ARPU с учетом всех мобильных абонентов SKT в январе-марте вырос до 28 124 вон (25,18 доллара), тогда как в предыдущем триместре он был на уровне 28 066 вон (25,10 доллара). В рамках своих пакетных тарифов с 5G компания предлагает подписку на стриминговый сервис, доступ к видео-контенту в формате UHD и VR/AR-сервисам.

Ряд операторов с внедрением 5G решили поднять цены, но при этом добавили к тарифным планам дополнительные пакеты трафика. Так поступила австралийская компания Telstra, которая с 1 июля 2020 года повысила стоимость своих услуг на 5−15 долларов в месяц и стала предлагать абонентам дополнительные 10, 20 и 30 ГБ мобильного интернета. В результате минимальная абонентская плата у клиентов Telstra, которые пользуются 5G, выросла до 65 австралийских долларов (около 50 долларов США), тогда как прежде доступ к сетям пятого поколения можно было получить за 50 австралийских долларов (+30%).

Еще один распространенный способ монетизации 5G связан с введением разграничений по скорости, обычно в тарифах с безлимитным трафиком. Одной из первых эту схему в 2019 году опробовала финская компания Elisa, у которой стоимость 5G-тарифа привязана не к объему трафика, а к скорости. Чем выше плата — тем выше скорость загрузки. Похожий вариант практикует и Verizon, которая предлагает подключение к своей более скоростной сети 5G Ultra Wideband (UW) за ежемесячную доплату в 10 долларов.



Выше уже упоминался фиксированный беспроводной доступ (fixed wireless access, FWA). Этот сценарий использования 5G позволяет операторам привлечь новых клиентов в местности, где отсутствует ВОЛС или такое подключение слишком дорого. Благодаря FWA, саудовский оператор Zain, например, сумел довести ARPU в 5G-тарифах до 90 долларов, тогда как у остальных мобильных абонентов этот показатель составляет около 20 долларов.

Выбирая варианты ценообразования и пакетных предложений, операторам нужно будет ориентироваться на запросы потребителей. Сервисы с высокой добавленной стоимостью, вероятно, найдут отклик у технически продвинутых пользователей. Некоторые предпочтут базовые преимущества 5G-тарифов, такие, как высокая скорость и низкая задержка сигнала. И, наконец, найдутся те, кто будет готов платить лишь за мобильную связь. В будущем универсального подхода уже не будет, резюмировал Ашиш Джайн.