Анлимитный шоколад

Сегодня торренты ты льешь,
а завтра АирБас взорвешь!

Анлимитный шоколад

Самым забавным событием недели стал просмотр шоколадной полки в магазине. Из тех, что ставят возле кассы, и обильно заполняют разными сортами плиток. С ценами от 20 до 200 рублей за примерно одинаковый вес и типоразмер продукта (а так же похожий вкус, цвет, запах). Все разнообразие производит всего несколько фирм, но по внешнему виду об этом нельзя даже подумать.

На этом фоне рынок интернет-услуг смотрится как неправильная пародия на учебник маркетинга. Едва ли не во всем мире массовая часть предложений отличается не более чем в 2-3 раза. А уж в одном городе - так и вообще цены абонентских полос (аналог одинаковых по весу плиток шоколада) будут отличаться не более чем на треть. Исключения типа современного отечественного зауралья (следствие незавершенных переходных процессов) имеют место, но на общемировом фоне неразличимы даже в сильную оптику.

Хуже того, массовая анлимитная модель продаж сделала фикцией само понятие стоимости интернета. Мультиплексированная пользовательская полоса **обязана** быть доступной массовому абоненту, иначе модель просто не может существовать. Хочет провайдер ли нет, но в 20-30 долларов основной тариф должен укладываться (см. стоимость услуг домашнего провайдера).

Раз цены **вынуждены быть одинаковыми**, провайдеры начинают конкурировать полосой, которая выделяется на абонента. Простая перемена мест слагаемых, но результат операции превосходит все ожидания. Процесс переводится из привычной по оффлайновой жизни ценовой плоскости в тонкую материю "качества", определяемого коэффициентом конкатенации и еще длинным списком технических особенностей. Главное - все это совершенно непонятно большинству пользователей.

Поэтому любимая забава провайдеров - устроить "полосовую" гонку, т.е. дать абоненту за те же деньги на десяток-сотню килобит больше, чем конкурент. Благо, это можно сделать одним изменением прайса и настроек биллинга. Конечно, упадет качество, но это будет далеко не сразу, почувствуют не все... Процесс становится неконтролируемо-лавинообразным, номинальные размеры раздаваемых полос далеко отрываются от реальности (см. тарифы в Екатеринбурге через два месяца после установки ГТ 600-от рублей за мегабит).

В результате всем приходится продавать услугу неопределенного качества, но за одинаковые деньги.

На традиционном прилавке все определяет марка, сорт, тип. При достаточно близком (или даже одинаковом) качестве товаров отличие цен может быть колоссальным, измеряемым даже не в разах, а в порядках. Обувь, одежда, телевизоры, автомобили, вина и коньяки... Да, будет какой-то процент знатоков, готовых многократно переплачивать за необычный оттенок урожая XX года, особенно настроенный выхлоп автомобиля YY, или глубину черного ЖК-матрицы завода ZZ. Но массовый, средний пользователь вообще не заметит отличий, если не сказать большего. Надо только подменить этикетку.

Реклама навяжет выбор, убедит в наличии особого вкуса (цвета, запаха, звука). Известная марка (которая сама по себе стоит многие миллионы) поможет закрепить эффект. Упаковка и цена подскажет группу от "эконом" до "премиум".

Вот этого и не хватает большинству сегодняшних провайдеров. Нужен не Triple Play, не дополнительные услуги, скорый эффект от внедрения которых телеком ожидает уже второй десяток лет. Необходим просто по разному упакованный интернет за существенно отличающиеся деньги. Где бы его еще взять...

Это, конечно, никакое не открытие. Чуть не десяток лет назад отечественные опсосы попытались внедрить вип-услуги, но эта наивная затея провалилась с треском. Однако поиск решения продолжился, и сейчас можно легко видеть, что рекламируется не связь, а тарифные планы. Абонент пакета "Ван" должен смутно помнить, что это намного лучше чем "Ту", и быть уверенным, что смог немного обмануть оператора. Этого вполне достаточно для счастья.

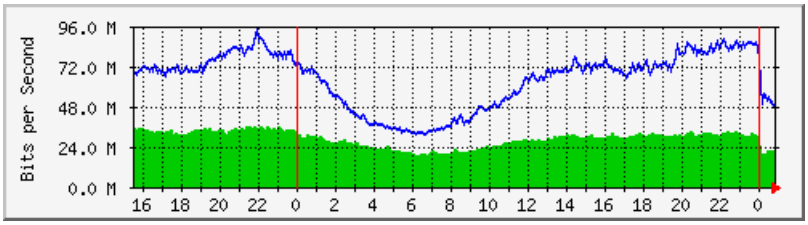
Но сотовики упорно продолжают опираться на поминутную тарификацию и разные тарифные зоны. Им это ничуть не помешало подключить 150% населения страны. Да и с SMS все получилось просто шикарно. Из такой хитроумной комбинации хоть и "белыми нитками", но можно сшить разные товары, хватило бы фантазии для названий, и денег на рекламу.

Широкое распространение анлимитов убивает подобные возможности на провайдерском поле. На бешено растущем рынке это не важно, пока легко наращивать полосы, и они будут хоть как-то востребованы пользователями. Так, например, Comcast объявила о намерении увеличить в 2008 году скорость предоставляемого широкополосного доступа с 16 до 160 Мбит/с.

Вопрос только, как заставить абонента через пару лет оплатить переход на 1,6 Гбит...

Разное

Конец месяца по-провадерски (резкий спад потребления при отключении неплательщиков).



Немного ссылок:

Состоялось заседание Комиссии Совета Федерации по информационной политике под председательством Людмилы Нарусовой. Обсуждали проект модельного закона "Об Интернете". Все серьезно, и результат радует - *принятие представленного документа в качестве некой международной декларации*, т.е. по сути "наплевать и забыть". Что совершенно верно, "работает - не трогай!"

Второй позитив - введение части четвертой ГК РФ может быть перенесено. Это той самой, "где про авторские права", не будь они к ночи помянуты. В очередной раз тематический форумный трейд на порядок информативнее любого СМИ. Чем и стоит пользоваться при наблюдении смешного до слез правового спектакля.

Блок ссылок по МРК:

Для начала, Интернет-телевидение по-магадански, или описание одной из услуг Дальсвязи (на всякий случай, привожу скриншот). Крайне примечателен пункт 5:
Загрузится список ТВ-каналов, выбирайте, смотрите. И шрифтом помельче... *При просмотре ТВ-каналов из этого списка происходит потребление обычного тарифицируемого внешнего Интернет-трафика.*

Оборотная сторона монополии. Сахалинская область, Корсаковский район, деревня "Новая". Три дома, проживает человек шесть. ЗСС смотрит на спутник Экспресс АМ3 и установлен телефон.

О рентабельности речь, конечно, не идет. Но люди имеют жизненно необходимую связь.

В УСИ все хорошо, PR-отдел работает на удивление уверенно.
21 января 2008 года зафиксировано подключение 300-тысячного пользователя услуги "Домашний Интернет"... По итогам 2007 года доля ОАО "Уралсвязьинформ" на рынке услуг передачи данных и Интернет на лицензионной территории выросла до 52%.

Сибирьтелеком тоже бодро отсчитался о достижениях (200 тысяч пользователей).

А благодарные Абоненты написали открытое письмо Президенту РФ. Пафоса хватает:
... Трудом наших отцов и дедов была заложена производственная база этой компании, которая, в частности, в Новосибирске составляет около 600 000 абонентских линий. Тем не менее только 20 000 (или 3%) из них подключены к интернет. Недавно объявленная программа прогнозирует рост к 2010 году этого показателя всего до 12%, причем не факт что, с подходом Сибирьтелекома, удастся выполнить эту программу. Происходит это как из-за ценовой политики (цены у это госкомпании в 6 раз(!!!) выше чем у независимых конкурентов), так и низкого уровня технической поддержки абонентов.

Непростая переписка (сохранена орфография оригиналов).
Сначала мне просто пришло письмо:

From: (censored)
To: Pavel Nagibin, nag@nag.ru

Вы в своей статье писали - "Традиционные модемы передают аналоговые сигналы в диапазоне частот, предназначенных для обычной телефонной связи (300 Гц - 3400 Гц). Практически все возможности увеличения скорости в этой полосе уже исчерпаны, можно сказать, что на стандарте V.90 достигнут теоретический предел (56к). "
Это было опубликовано на сайте.
Хочется Вам сообщить, что нами получена скорость передачи 90 кБит/сек в полосе частот 3600 Гц. Применяемый нами метод позволяет передать на сегодняшний день около 10 МБит/сек в полосе частот 0-3,6 кГц. при соотношении сингнал/шум удовлетворяющим условиям предела Шеннона. Сейчас мы готовимся к выставке, которая пройдёт в Ганновере, в Германии, с 4 по 9 Марта этого года.

Стандарт V.90 пошел в серию более 10 лет назад, с тех пор в области цифровой обработки сигналов сделано много интересного. Так что поверить в 90 килобит, наверно, можно без особого труда. Особенно, если двигаться в ущерб надежности и совместимости.

Вот только коммерческого интереса такая разработка не представляет ни малейшего. Менять все оборудование DialUp, включая пользовательские модемы, ради 2-х кратного роста скорости никто даже думать не будет.

Но в 10 Мегабит, проходящие через абонентские комплекты АТС, верится, мягко говоря, с трудом. Хотя слово "Ганновер" просто кричало о солидной респектабельности информации.

Пишу очевидный вопрос:

From: Pavel Nagibin, nag@nag.ru
To: (censored)
Интересно.
Можно ли узнать подробнее?

Ответ не заставил себя долго ждать, но все же оказался совершенно неожиданным:

From: (censored)
To: Pavel Nagibin, nag@nag.ru

Извините пожалуйста, я ошибся адресом. Я не общаюсь с сотрудниками спецслужб в любом виде. Всего хорошего.

Занавес. Хотя такое, говорят, бывает весной...

Не только свитчами славиться EUSSO. (прислали из сети TERRA в пос. Приморском).

Это письмо надо просто смотреть, читать, а тем более комментировать в нем нечего.

*даже ненадо мне званить... я вот чем интересуюсь.. а може те ли вы сделать так что если бы я заплатил за ночной инет в 2 раза больше так че мне повысить скорость ..... в 2 раза.. на месяц.. я думаю вам будет выгодно.. или создать тако йтариф шиарна льготный но для тех кто заплатить за 3 месяца ... я незнаю как у вас бугалтерия считает но я думаю чтоя бы был рад заплатить 2 тысячи и имет в течении 2х месяцев возможность скачивать из инета гораздо большее количество того что я хочу скачать... рашитайте.. или придумайте тариф для скачки.. думаю вам идея интересна будет... писать по ****@*** либо я позваню вам как нибудь сам тока интересно.. есть ли такая возможность заключения контракта на услуги.. такого плана... звонить если что тел 12345 хотя мои данные у вас есть... звонить строго с 10 утра до 11 примерно ибоя меня только в это время можно поймать.. кочевая жизнь..))) но дело не в том.. тут хитрее всё и умнее.. вы малочики.... уважуха всем сотрудникам... пожелание: думайте о пользователях и тогда пользователи будут думать о вас...))) тут ешё какая то формула из маркетинга прилогается но я думаю вы умные сами всё знаете))) удачной работы всегда... ваш пользователь ds****** пожалуста не званите мне поутру.. между 10 и 11ю простоя могу не вспомнить или не понять и так проблемм много... проше написать письмо на адрес..... с уважением..*

В США в 2007 году было продано на 15 процентов меньше музыкальных альбомов, чем в 2006 году, сообщает Reuters. При этом общие продажи музыки в цифровом формате возросли примерно на 40 процентов.
Согласно статистике, интернет-пользователи чаще приобретают треки, а не альбомы целиком. Объемы продаж отдельных треков через сеть в 2007 году выросли на 53 процента.

Последнее - весьма крупный булыжник в огород тех, кто считает покупателей ленивым стадом, которое не любит выбирать, а лишь пассивно слушает составленную программу.

Впрочем, не думаю что пользователи действительно начали разбираться, что стоит слушать. Скорее всего, они при покупке пользуются топами популярности или размещенными в on-line рекомендациями специалистов. А далее срабатывает удобный инструмент поиска и покупки.

Судьба составителей альбомов незавидна. Более того, если выбор делается по on-line'овым топам, то это резко снижает значение мейджеров. Их роль в раскрутке новых звезд перестает быть очевидной, сеть дистрибуции не нужна, рекламу нужно вести новыми, совершенно непривычными методами.

Фотоподборка на тему "проводка кабелей в датацентре как искусство". Не удержусь, приведу одну из фотографий:

Ссылки в одну строку:

Медийные компании ЕС не обязаны сообщать владельцам авторских прав данные о людях, нелегально "скачивающих" музыку - постановил Европейский суд. Существенное поражение RIAA - ведь без давления на провайдеров доказывать нелегальное использование музыки почти невозможно.

В Екатеринбурге начался суд над бывшим руководителем Федеральной службы по надзору в сфере связи Свердловской области.

Веселый ролик демонстрирующий работу знаменитого школьного портала, или куда потратили 15 миллионов государственных рублей.

Блог технической поддержки сообщества пользователей сети Ниеншанц-Хоум.

О покупке Голден Телекома. Просто чудесная фраза:
Мы не знаем точно, как сможем извлечь дополнительную выгоду [от планируемого присоединения Golden Telecom], но почти каждый скажет, что она там есть, — заявил вчера гендиректор "Вымпелкома".

Обновление в разделах:

- Пополнение в разделе Фотографии сетевого оборудования: маршрутизаторы Cisco 2821 и Cisco 7201;
- На **карте городов** Prov.Nag.ru теперь **954** провайдера. Если кто-то желает дополнить информацию по городу или провайдеру - прошу писать на prov@nag.ru.
- В разделе **shop.nag.ru** введен и наполнен содержимым новый раздел **Шкафы, Стойки, Ящики**. Кроме этого, новый бандл **Cisco 2610XM Bundle** - полный поток E1 в VoIP от Cisco за $1250.

Для дальнейшего развития VoD-услуги должны быть безупречны

Видео по требованию (Video on Demand, VoD) имеет шансы стать наиболее востребованной услугой в конвергентных сетях недалекого будущего. VoD предоставляет конечному пользователю интерактивные, максимально адаптируемые под личный график, телевизионные программы, отобранные, к тому же, в полном соответствии со своими интересами. Это не говоря уже о возможности остановить показ или перемотать в любую сторону на произвольный отрезок времени, пишет в своей статье на страницах информационного дайджеста Converge, менеджер компании Ixia, Таран Сингх (Taran Singh).

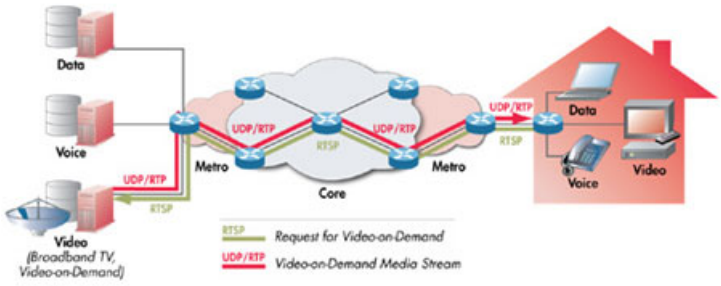
Развертывание VoD-услуг, как правило, сталкивается с множеством технических и организационных проблем, но наиболее приоритетной задачей все же остается приобретение контента. Наполнение VoD-услуги высококачественным лицензионным и востребованным содержимым является одной из самых трудных задач, но обеспечивает приток и удержание клиентов.

В техническом плане поставщик VoD должен обеспечить качество предоставляемой услуги на таком уровне, чтобы конечный пользователь в худшем случае не заметил разницы при сравнении со спутниковыми или кабельными операторами, не говоря уже об эфирном телевидении. Для этого поставщик должен эффективно управлять полосой пропускания и обеспечить высокую скорость переключения каналов. Но проблема заключается в том, что VoD-трафик зачастую непредсказуем и плохо поддается прогнозированию при изменении масштабов услуги.

Соответственно, перед развертыванием VoD-обслуживания поставщик должен грамотно проанализировать (и по возможности протестировать в работе) ряд основных моментов, влияющих на полосу пропускания и, тем самым, на опыт конечного потребителя.

Например, поставщику VoD-услуг следует учесть необходимость поддерживать одновременную трансляцию нескольких HD-каналов для одного подписчика. Обычным делом для среднего американского домохозяйства является наличие трех и более телевизоров, что означает возможность разных членов семьи смотреть разные передачи в формате HD. Видеокартинка в разрешении Full HD требует порядка 18-20 Мбит/с. Легко оценить, что несколько таких потоков требуют полосу пропускания на уровне 100 Мбит/с, т.е. величину недоступную пока для большинства американских потребителей.

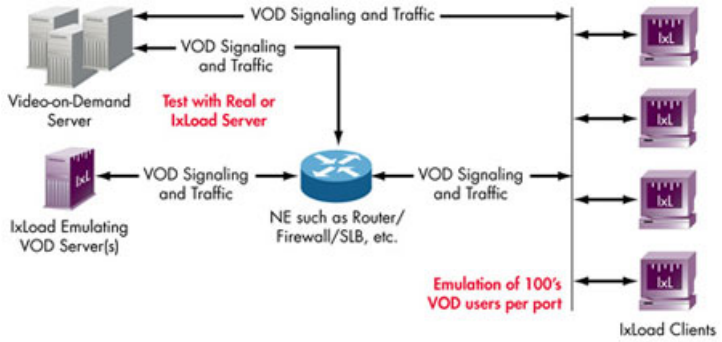
Поставщик должен применять и регулярно тестировать механизмы сжатия трафика. Следует помнить, что переход на мультикаст позволит экономить достаточно много полосы пропускания и эффект будет тем больше, чем выше плотность проживания клиентов. Т.е. наиболее эффективно применение мультикаста в многоквартирных домах.



Важно отладить и тщательно проверить интерактивные составляющие VoD-услуги. Активное взаимодействие пользователя с системой позволяет ему максимально настроить услугу под свои

требования. Необходимо тщательно контролировать работу механизмов распределяющих трафик по приоритетам. Особенно важным этот пункт становится в случае шифрования видеотрафика. Требуется также контролировать перемещение в сети пирингового трафика, объемы которого способны вызвать проблемы с наличием полосы пропускания у любой сети.

Для того, чтобы правильно оценить влияние всех этих факторов на полосу пропускания, поставщик VoD-услуг должен использовать особое оборудование и специальную методику измерений. Поэтапно должны быть оценены общая производительность сети, ее пригодность для передачи видеотрафика, влияние характеристик конкретной сети на качество видеоуслуг, влияние объектов middleware (кодеры, менеджеры прав доступа, биллинговые системы) и финальное качество полученной "картинки". И все это в условиях присутствия также и других видов трафика.



Тестирование должно также оценить максимальное количество клиентов, которое может обслуживать VoD-сервер и вся сеть без заметной деградации качества "картинки". Кроме того, должна быть оценена степень масштабируемости всей системы, для оценки последствий резкого возрастания числа запросов на VoD-сервер и объемов VoD-трафика. Это позволит наиболее разумно вкладывать средства в дальнейшее расширение всей системы.

В ходе тестирования должно быть замерено время задержки и потери пакетов, поскольку без этих сведений трудно организовать гарантированно качественное обслуживание.

В целом у поставщика современного VoD-обслуживания стоит непростая задача. Он должен убедить массового клиента в том, что "видео по требованию" превосходит по качеству и наполнению все другие виды телевизионных услуг (в том числе просмотр DVD-дисков), успевшие прочно занять свои ниши на рынке.

Прислал **Дмитрий**