О сервисах и семинаре Nag Business Academy

Пользуясь случаем, собравшем на семинаре Nag Business Academy руководителей и специалистов из провайдерских компаний с разных концов страны, мы решили задать некоторым из них несколько вопросов.

И первым, с кем удалось поговорить, оказался Александр Кормилицин, генеральный директор компании НЕТОРН.

Как прошел первый день семинара? Что понравилось больше всего?

Организация мероприятия - на высоком уровне все. Понравился вот какой момент. Я сюда приехал с деловым партнером. В программе мероприятия есть техническая часть, которая интересна ему, и организационная часть, касающаяся общих проблем проектов и новых сервисов - то, что интересно мне. Мы можем посещать те доклады, которые нам больше подходят. Это удобно. Это понравилось.

Какая из прозвучавших вчера тем требует, на ваш взгляд, большего раскрытия?

Из вчерашнего понравилась тема привлечения провайдеров в сферу ЖКХ. Сегодня особенно заинтересовала тема видеонаблюдения. Вот как раз сейчас и жду доклад.

То есть, Вас интересует возможность организации дополнительных сервисов вообще, в целом?

Да. Очень интереуют и организация, и сам процесс. Например, бесплатный Wi-Fi, как я понял из вчерашних докладов, пока что убыточен. Но несмотря на это, я из этого доклада узнал о разных интересных решениях, почерпнул кое-какие идеи.

Для нас проекты с бесплатным Wi-Fi - это довольно ново. К примеру, есть пара объектов. Они за городом, на них периодически проходят соревнования в течении 2-3 дней. И там надо обеспечить зону Wi-Fi-покрытия. Но просто так раздавать трафик на массовом мероприятии не очень интересно. Поэтому любые способы изввлечения прибыли из такого рода услуг, нам интересны по умолчанию. Подчеркну: для пользователей Wi-Fi раздается бесплатно, но мы при этом зарабатываем деньги. Опять же, у тех соревнований много спонсоров. Почему бы не зарабатывать деньги через этих спонсоров?

А как хотите монетизировать видеонаблюдение?

На видеонаблюдение сейчас большой спрос. Раньше мы были обычным провайдером, предоставляли линии и каналы связи. А сейчас происходит определенное переосмысление. Мы больше идем на землю, в котеджные поселки, где живут обеспеченные люди. Они хотят получать полный спектр услуг: телевидение, телефонию, интернет и видеонаблюдение. Для нас это ново. Хочется посмотреть, как делают системы видеонаблюдения для населения.

А чем интересен заход в ЖКХ?

На самом деле, мы еще в начале двухтысячных работали с ЖКХ, да и сейчас продолжаем. Но у нас все иначе организовано. Мы предоставляем свои линии, а ЖКХ пользуется ими. А здесь докладчик предложил идти от обратного и этот подход показался нам интересным. То есть, мы поставим оборудование, проложим к нему свои сети. А уже потом эти же сети используем для захода в дома и подключения абонентов.

То есть, использовать сотрудничество с ЖКХ с фере энергоучета в качестве способа захода в дома?

Да, именно так. Поскольку конкуренция у нас очень большая. А тут, ты крепко привязываешь к себе управляющую компанию (или ТСЖ), и просто так они уже не могут от тебя уйти куда-то. Можно, конечно, но сложно. Поэтому, это очень интересный вариант.

А вы, получается, всегда просто обеспечивали для ЖКХ связь?

Да, мы просто предоставляли свои сети.

Если бывали на прошлых наших семинарах, то чувствуете ли изменения по уровню проведения этого мероприятия, акутальности поднимаемых тем?

Раньше только представители моей компании приезжали на ваши семнары. Я здесь в первый раз. Но могу сказать, что когда мои сотрудники отсюда приезжали, они всегда с восхищением говорили, что не просто так съездили: появились какие-то новые идеи, новые мысли.

Спасибо.