

«Ростелеком» и Tele2 монетизируют интернет вещей с помощью Nexign



Компания: ПАО «Ростелеком», Tele2 Россия

Регион: Россия

Решение Nexign: Nexign IoT Platform

Сроки внедрения: 2018-2019

Краткое описание

Реализация стратегии в ПАО «Ростелеком» по увеличению доли цифровых проектов в выручке и необходимость монетизации активно развивающегося IoT-направления привели к тому, что у «Ростелекома» возникла потребность в платформе, которая сможет удовлетворить запросы и самой компании, и ее клиентов. Планы «Ростелекома» совпали с намерением ее дочерней компании Tele2 усилить позиции на бизнес-рынке в том числе за счет развития IoT-сервисов. Было принято решение внедрить единую IoT-платформу, удовлетворяющую потребности обеих компаний. Выбор был сделан в пользу Nexign IoT Platform, с помощью которой удалось обеспечить интеграцию с BSS-системами, поддерживающими работу как оператора связи, так и MVNO-оператора, а также вывести на рынок новые конкурентоспособные M2M-решения. В результате партнеры реализовали уникальный трехсторонний проект, в котором компания Nexign внедрила решение, позволяющее одновременно решать задачи двух операторов, снижая затраты и повышая утилизацию ресурсов.

Клиент

ПАО «Ростелеком» — крупнейший в России интегрированный провайдер цифровых услуг и решений, который присутствует во всех сегментах рынка и охватывает миллионы домохозяйств, государственных и частных организаций, виртуальный мобильный оператор (MVNO). Компания занимает лидирующие позиции на рынке услуг высокоскоростного доступа в интернет и платного телевидения. Количество абонентов услуг ШПД превышает 13,4 млн, платного ТВ «Ростелекома» — 10,7 млн пользователей, из них свыше 5,8 млн подключено к услуге «Интерактивное ТВ».

Дочерняя компания «Ростелекома» — оператор Tele2 — крупный игрок на рынке мобильной связи, обслуживающий по итогам 2019 года более 44,6 млн абонентов. B2B-направление в компании является одним из наиболее активно развивающихся: прирост абонентской базы в этом сегменте составил 16% по итогам первых шести месяцев 2020 г. в сравнении год к году. Выручка B2B-сегмента за первый квартал 2020 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилась на 36%.

Окончательная консолидация «Ростелекомом» мобильного бизнеса Tele2 состоялась в 2020 году — это позволило группе компаний стать по-настоящему интегрированным цифровым провайдером. Объединение не только увеличило уникальный

портфель бизнесов, собранных в ГК «Ростелеком», но и дало широкие возможности для разработки и предложения новых цифровых сервисов и решений.

Выручка группы компаний за I полугодие 2020 года составила 248,9 млрд руб., OIBDA достигла 95,9 млрд руб. (38,5% от выручки), чистая прибыль — 15,4 млрд руб. Дата-трафик группы компаний (включая MVNO) по итогам второго квартала 2020 г. составил 1 216 Пбайт, увеличившись на 66% год к году и на 13% за квартал.

Бизнес-ситуация

По оценкам аналитиков J'son & Partners Consulting, к 2025 году количество подключенных IoT/M2M-устройств в России достигнет 56 млн, что в два раза больше, чем насчитывалось по итогам 2019 года. Оцениваемый объем рынка в 2019 г. достиг 64 млрд руб., а в 2020 году составит до 86 млрд руб. Такая динамика делает данный сегмент привлекательным для телеком-операторов, нацеленных на увеличение доли в B2B-сегменте и развитие цифровых проектов.

«Ростелеком» уже давно вышел за пределы классических телеком-сервисов и превратился в крупнейшего в России интегрированного провайдера цифровых услуг и решений. Стратегия, принятая в компании на период с 2018 по 2022 год, предполагает построение экосистемы цифровых продуктов, которая помогает клиентам эффективно развивать свой бизнес. Еще одним направлением развития компании стала модернизация и централизация ИТ-составляющей. Интернет вещей как одно из самых перспективных направлений цифровизации оказался в центре

внимания компании. Для успешной монетизации предлагаемых «Ростелекомом» решений в сфере интернета вещей необходим был удобный и эффективный инструментарий, вывод которого на рынок не требовал бы привлечения внешних партнеров. В связи с этим было принято решение о внедрении IoT-платформы, интегрированной с текущей BSS-системой. Платформа должна была предоставить клиентам компании возможность выстраивать собственную цифровую инфраструктуру за счет простого и быстрого управления устройствами и SIM-картами, а самому «Ростелекому» — обеспечить использование тарифных планов с различными вариантами тарификации. Глобальная цель «Ростелекома» — стать лидером в сегменте IoT (Internet of Things) и IIoT (Industrial Internet of Things) в России.

«Ростелеком» обладает обширными экспертными знаниями и долей бизнеса в работе с корпоративными и государственными заказчиками. Когда мы получили доступ и к мобильному бизнесу, то поняли, что есть много возможностей взаимодействия с действующими заказчиками и в привлечении новых, в том числе в сегменте мобильной связи. Мы неплохо стартовали в этом направлении, но в процессе взаимодействия с клиентами начали понимать, что потребности рынка M2M и IoT уже достаточно существенные, есть серьезные перспективы развития данного рынка как в корпоративном, так и в госсегменте. Эти предпосылки и обусловили запуск проекта, ключевой задачей которого стало создание платформы для реализации M2M-решений.

*Денис Рябченков,
директор по управлению продуктами корпоративного
и государственного сегмента ПАО «Ростелеком»*



Путь Tele2 к развитию IoT-направления был иным. Оператор постепенно наращивал долю в B2B-сегменте, для ускорения темпов развития понадобились новые инструменты. На амбиции компании на корпоративном рынке повлияли изменение позиционирования на рынке и ставка на цифровые проекты. Среди приоритетных направлений оказался и интернет вещей.

Tele2 традиционно предоставлял B2B-клиентам пакеты передачи данных различной величины под различные нужды и цели. Такая классическая модель оказания телеком-услуг бизнесу развивалась долго, но со временем компания столкнулась с новым вызовом: потребителям стало недостаточно функциональности передачи данных без возможности управления, событийного информирования, выгрузки отчетов. Мы поняли, что расти в B2B-сегменте, не меняя модели, будет невозможно, потому что требования рынка и клиентов к операторам связи повысились. Чтобы компания Tele2 могла продолжить рост в бизнес-сегменте и тем более выйти на новые сегменты аудитории, нужен был новый продукт на базе M2M-платформы. Тот факт, что наши планы совпали с потребностями «Ростелекома», привел к возникновению идеи использования единой платформы двумя операторами.

*Мария Чинкова,
директор по развитию корпоративного бизнеса Tele2*

Решение

Одним из важных факторов при выборе платформы стали расширенные функциональные возможности решения Nexign с фокусом на connectivity-сервисы, оповещение, нотификацию.

Возможность формирования различных отчетов, на основе которых наши клиенты могли бы принимать наиболее эффективные управленческие решения, была существенным конкурентным преимуществом.

*Мария Чинкова,
директор по развитию корпоративного бизнеса Tele2*

Новое IoT-решение должно было приблизить нас к цифровой трансформации бизнеса. С помощью платформы мы хотели дать конечным бизнес-клиентам инструмент управления их IoT-устройствами.

*Денис Рябченков,
директор по управлению продуктами корпоративного и государственного сегмента ПАО «Ростелеком»*

Внедрение платформы проходило в несколько этапов. Изначально решение необходимо было внедрить только в компании «Ростелеком», а по мере реализации проект был расширен для обеспечения работы платформы и в Tele2. Таким образом, в тот момент, когда в «Ростелекоме» уже шла опытно-коммерческая эксплуатация платформы, параллельно велась ее интеграция с биллингом Tele2.

Главная техническая сложность состояла в том, чтобы настроить корректную работу платформы с двумя биллинговыми системами, учитывая что

у каждой из них своя бизнес-логика, технические и архитектурные нюансы. По оценкам представителей операторов, самым сложным этапом стало интеграционное тестирование и настройка системы. Подобный трехсторонний проект реализовывался впервые, поэтому у проектных команд не было аналогичного опыта.

Сложной задачей стали и принципиальные различия в формировании тарифных линеек в «Ростелекоме» и Tele2: чтобы решить ее, пришлось вводить единые для обеих компаний правила тарификации. Все это потребовало перестройки бизнес-процессов и в Tele2, и в «Ростелекоме» — эксперты Nexign оказывали в этом процессе консультационную помощь.

Интеграция с различными биллинговыми системами стала серьезным вызовом для нашей команды. В макрорегионах «Ростелекома» были внедрены разные версии биллинга, а в Tele2 используется биллинговая система другого разработчика. Все это потребовало доработок, поиска нетривиальных и альтернативных решений. Но мы справились с этим риском и смогли обеспечить интеграцию.

*Андрей Гулидин,
коммерческий директор компании Nexign*



Результаты

Сокращение затрат на покупку, внедрение и эксплуатацию IoT-платформы

Проект реализован «Ростелекомом» и Tele2 в соответствии с современным трендом на совместное использование инфраструктуры и экономии за счет масштаба.

Достигнут уникальный синергетический эффект

При реализации проекта и развитии платформы учитываются компетенции двух операторов, специализирующихся на работе в разных сегментах. Синергия экспертных знаний позволяет оптимизировать стратегию и инвестиционные затраты: деньги вкладываются в создание уникального продукта, который охватывает потребности всех сегментов бизнес-аудитории.

Tele2 увеличил абонентскую базу в сегменте B2B

за счет притока новых клиентов из числа средних и малых предприятий, а также за счет возвращения клиентов, которые ранее перешли к другим операторам в поисках удобного интерфейса для управления M2M-устройствами.

«Ростелеком» получил гибкое решение, закрывающее различные потребности

Платформа используется при реализации собственных цифровых проектов в качестве составной части комплексных решений, а также интегрируется с платформами партнеров, в том числе ведомственных операторов, осуществляя весь цикл техподдержки операторских решений.

В активной фазе проработки «Ростелекома» находятся ряд крупных IoT-проектов

В их число входят проекты в области энергетики, в транспортной отрасли, сельском хозяйстве, ЖКХ. Также запланированы проекты в области энергоэффективности, индустрии 4.0 и цифрового города.

Создан удобный инструмент, способствующий развитию бизнеса предприятий — клиентов «Ростелекома»

Компании запустили платформу самообслуживания, которая позволяет клиентам отслеживать статусы и местоположение IoT-устройств, получать актуальную информацию о размерах потребляемого трафика и расходов, осуществлять замену SIM-карт и закреплять за устройством конкретную локацию, а также обеспечивать безопасность денежных средств путем отслеживания факта смены устройства.

Обеспечена максимальная управляемость IoT-направления

Заказчик получил новые эффективные инструменты для администрирования сервисов с масштабируемым набором функциональных возможностей.

«Ростелеком» и Tele2 получили значительное конкурентное преимущество

Платформа предоставляет конечным пользователям возможность для генерации отчетов в различных разрезах, что повышает точность и обоснованность управленческих решений и позитивно сказывается на результатах всего бизнеса.

Создание основы для развития и монетизации IoT-направления в «Ростелекоме» и Tele2

Компании смогли разработать продукты, позволяющие привлечь новые сегменты абонентов и увеличить долю на M2M-рынке.