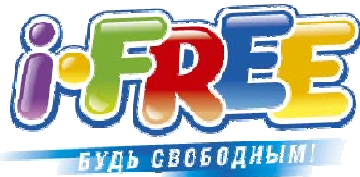


RBT CPA (Ring Back Tone Content Provider Access)

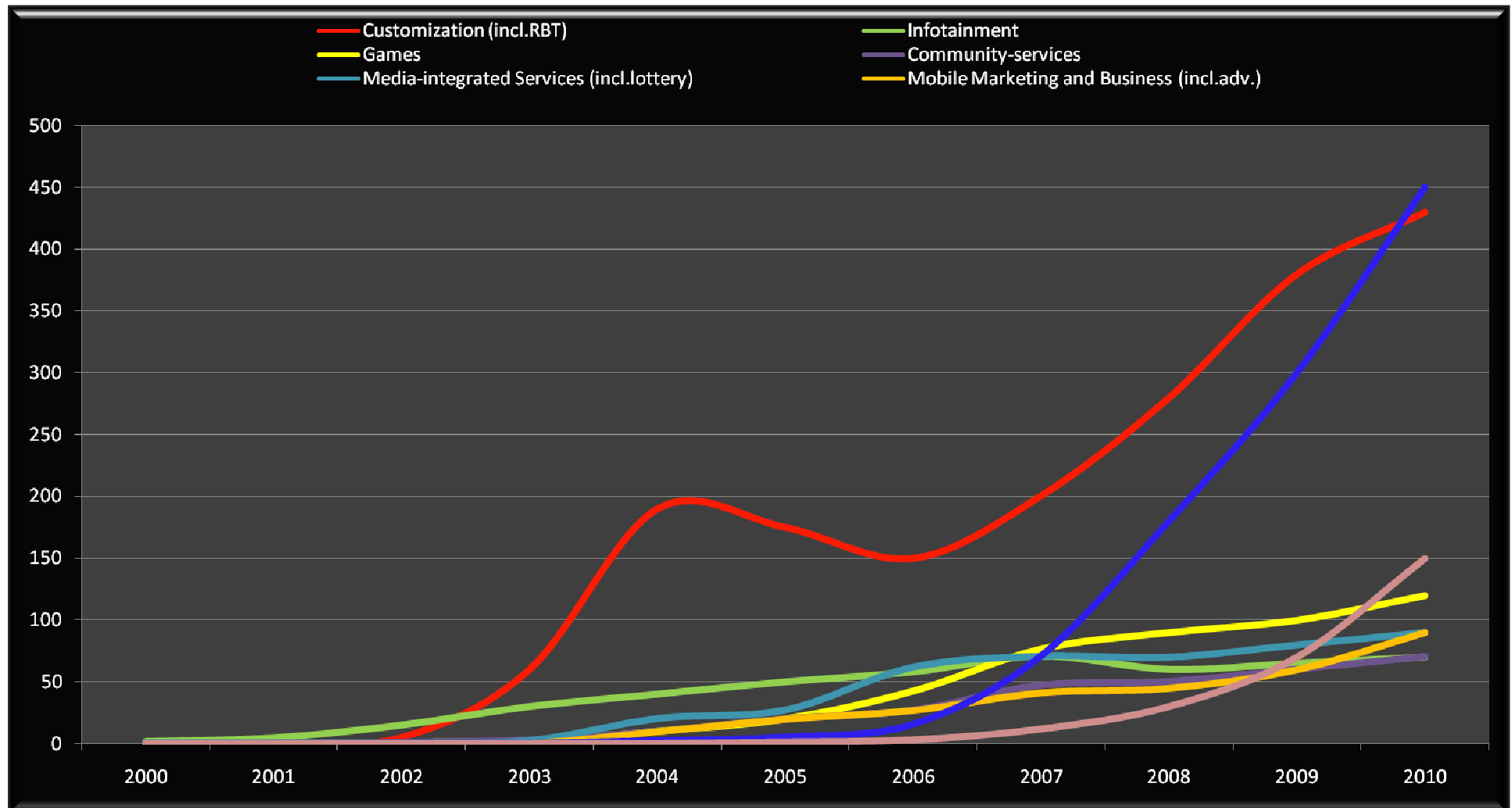


Кирилл Петров

Март, 2009



Тренды рынка VAS





Рост RBT

- Рост рынка RBT
 - 2007 : \$80 млн.
 - 2008 : \$200 млн.
 - 2009 : \$400 млн.
- Операторы работают с отдельными крупными компаниями-агрегаторами, управляющими музыкальными каталогами на операторских деках (ИнкорМедиа, Тема, ИММО). 99% всех RBT продвигаются «за счет» рекламного бюджета оператора. 95% RBT продается через IVR-порталы операторов. RBT-CPA позволяет подключить к продвижению RBT off-portal весь рынок.
- Проблемы рынка:
 - **Медленный запуск программ RBT-CPA.** Возникают неожиданные препятствия как со стороны операторов, так и со стороны агрегаторов.
 - **Наличие «двух моделей» продажи контента,** воспринимаемых, как взаимоисключающие. Подписка VS Продажа. Это сдерживает развитие рынка.



Рост RBT

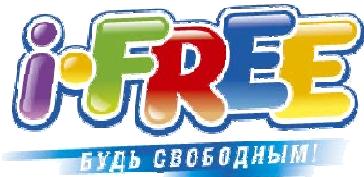
- Собственные площадки контент-провайдеров:
 - Печатные СМИ - все ключевые издания (i-Free, Infon)
 - Собственные IVR-площадки (i-Free, Solvo, ...)
 - Собственные WAP-площадки (i-Free, Infon, Playfon)
 - WAP-партнерская программа (Iricom, Playfon)
 - WEB-партнерская программа (A1, i-Free)
 - Площадки крупных партнеров (SE, Samsung, Nokia, Связной и пр.)
- + телереклама



RBT-CPA

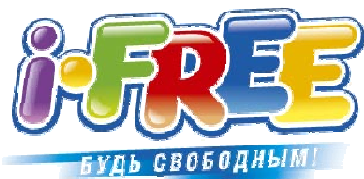
- Продажа на своих номерах
 - Возможность активировать услугу при запросе абонента
 - Возможность «включить» РБТ для конкретного абонента
 - Возможность «залить» свой контент на платформу (договоры с правообладателями)
 - Опция: возможность использовать контент, имеющийся у агрегатора

- Гибкие модели тарификации
 - Услуга от имени КП:
 - Возможность подписки
 - Возможность назначать любую цену



RBT-CPA

- МТС-ИММО: партнерка работает, медленная загрузка на платформу, запрет на продажу через IVR
- Билайн: платформа стоит, не запущена
- Мегафон: платформ нет, запуск откладывается
- Теле2: запуск откладывается



Спасибо!

Кирилл Петров
Управляющий директор
kir@i-free.ru

