

Опубликовано на Procontent.RU



Your questions. Our answers.

Ring Back Tone: операция «Реанимация»

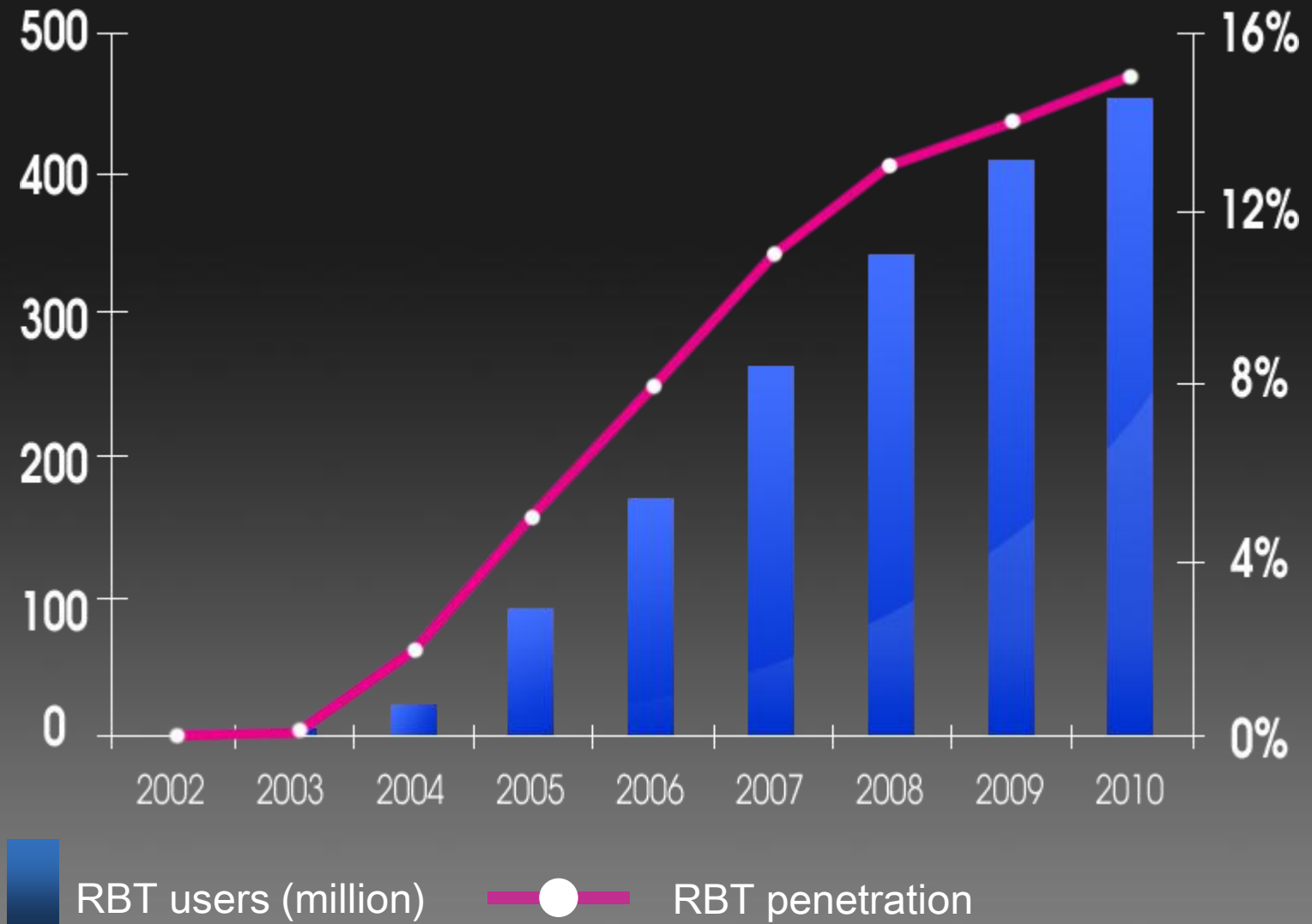
Сергей Карпушин, управляющий партнер Fresh Point

Ring Back Tone service – must have

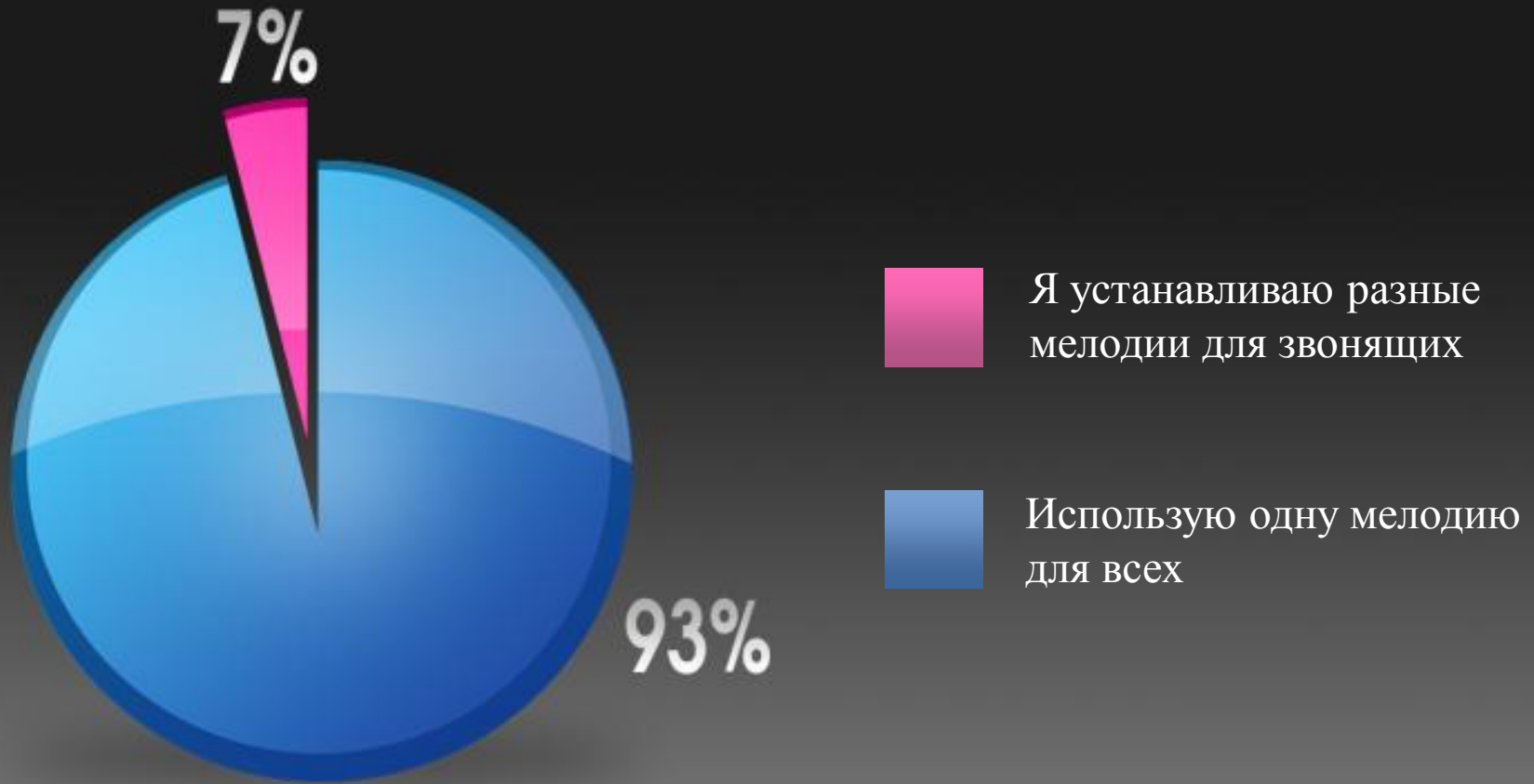
Практически ВСЕ операторы мобильной связи в России и СНГ предоставляют своим абонентам услугу RBT



Ring Back Tone service – world forecast



Ring Back Tone service – customization



1. Рост кол-ва абонентов RBT замедлился
 2. Абоненты НЕ активны
 3. Уровень покупок нового контента низкий
-

**Низкий доход от RBT при неизменных
расходах на продвижение**

**Нужна не просто новая функциональность,
но новые БИЗНЕС-МОДЕЛИ в RBT!**

Я – абонент мобильной связи:

- Покупка RBT контента требует много усилий
- Импульсные покупки скорее исключение
- Пакетные предложения отсутствуют
- Требуется подписка на услугу, чтобы выбрать RBT мелодию

MeloDealer – модель партнерских продаж RBT



MeloDealer – система партнерских продаж мелодий RBT (off-portal) позволяет использовать все существующие и новые каналы продаж мобильного контента.

Это позволяет увеличить как продажи RBT контента, так и само количество абонентов услуги при подключении услуги при первом заказе мелодии.

- Продажа RBT на существующих контент-витринах и существующих коротких номерах КП
- Пакетные предложения (RBT + рингтон + картинка)
- Динамические пакеты RBT

- 1. Ежедневно абоненты России слушают более 25 000 часов RBT**
- 2. Таргетинг намного точнее, чем на радио**
- 3. Новые возможности для мобильного маркетинга**
- 4. Программы лояльности за счет рекламодателей**

RBT Ad – реклама в RBT канале



RBT Ad – новая бизнес модель услуги RBT: мобильная реклама и программы лояльности для абонентов.

RBT Ad позволяет операторам получать дополнительный доход от рекламодателей за каждый факт прослушивания рекламного сообщения абонентами вместо стандартных «гудков».

1. Базовая модель – мне звонят и слушают рекламу
2. «OPT-IN» модель – я слушаю рекламу и получаю бонусы

RBT Marketing Manager – сделай это проще



RBT Marketing Manager – система сложных маркетинговых кампаний для продвижения RBT и анализа музыкальных предпочтений пользователей, которые затем используются для продажи музыкального контента.

Коллаборативная фильтрация и рекомендательный сервис для повышения удовлетворенности абонента от выбора мобильной музыки.

Я – абонент мобильной связи:

- 1. Мне НЕ нравится мелодия RBT моего друга**
- 2. Я хочу слушать свою любимую музыку перед соединением**
- 3. Хочу уникальную мелодию на каждого вызываемого**
- 4. НЕ хочу платить за обычную услугу RBT**

Backward RBT – музыка для меня



Backward RBT – «второе дыхание» услуги RBT, позволяет абоненту выбрать мелодию вместо гудков для собственного прослушивания при исходящих вызовах!

Абоненты могут слушать мелодии, которые им нравятся при ожидании ответа. Данная запатентованная модель НЕ требует никаких изменений на сети оператора или в RBT платформе!

PATENTED KNOW-HOW

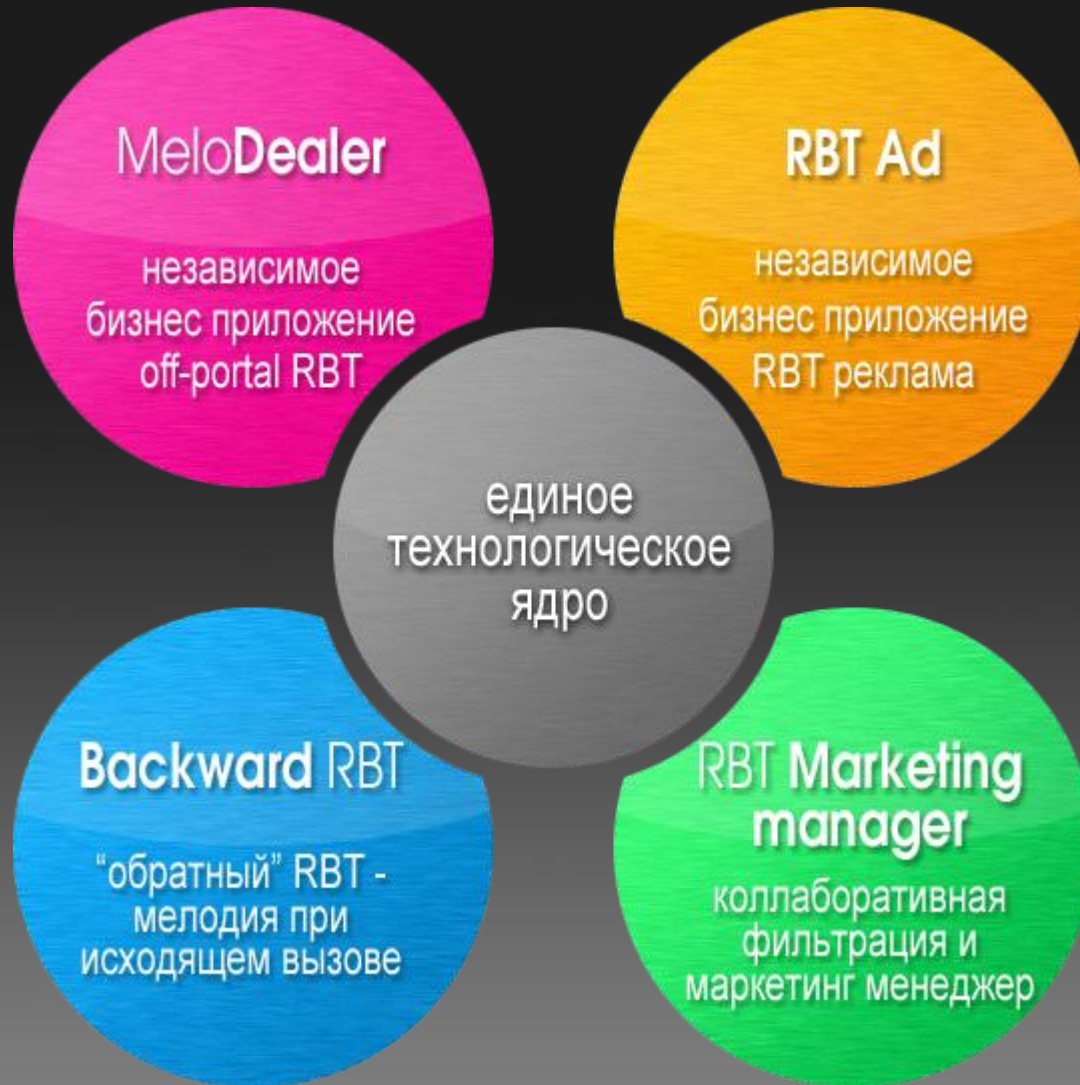


Backward RBT – музыка для меня



Управление приоритетами:

- Исходящий RBT – наивысший приоритет
- Если на входящий вызов установлена своя мелодия – она приоритетнее
- Если вызываемый абонент подписчик RBT – его мелодия приоритетнее





- БЕСПЛАТНЫЙ запуск и сопровождение
- Полноценная техническая поддержка и развитие
- НЕ ТРЕБУЕТСЯ никаких изменений на сети или RVT платформе
- Маркетинговые консультации для операторов и поддержка для абонентов
- End-2-End решение: маркетинг + платформа + контент + продвижение + поддержка + развитие

Опубликовано на Procontent.RU



Your questions. Our answers.

Спасибо за внимание!

Вопросы?

www.freshpointagency.com
sk@freshpointagency.com